

Estudio De Factibilidad Para La Importación De Máquinas Despalilladoras De Uva
Desde Milán – Italia Hacia Santiago De Cali – Colombia

Torres Pescador Sara Jireth

García Ríos Daniela

Instituto Técnico Nacional De Comercio “Simón Rodríguez”

Intenalco Educación Superior

Tecnólogo En Gestión De Comercio Exterior

Santiago De Cali

2024

Estudio De Factibilidad Para La Importación De Máquinas Despalilladoras De Uva
Desde Milán – Italia Hacia Santiago De Cali – Colombia

Asignatura:

Trabajo De Grados

Presentado A:

Sánchez Sevillano Harrinson

Torres Pescador Sara Jireth

García Ríos Daniela

Instituto Técnico Nacional De Comercio “Simón Rodríguez”

Intenalco Educación Superior

Tecnólogo En Gestión De Comercio Exterior

Santiago De Cali

2024

Resumen

Este trabajo presenta un estudio de factibilidad para la importación de máquinas despalilladoras de uva desde Milán, Italia, hacia Santiago de Cali, Colombia. El objetivo principal es determinar la viabilidad de esta importación para mejorar la calidad y eficiencia en la producción de vino en la región del Valle del Cauca. La viticultura en Colombia, particularmente en el Valle del Cauca, ha estado orientada principalmente a la producción de uvas de mesa. Pero existe un interés creciente en elevar la calidad del vino producido, lo cual depende en gran medida de la tecnología utilizada en su desarrollo. Las despalilladoras de uva son cruciales en el proceso inicial de la producción vinícola, ya que separan eficazmente las uvas de los raspones, mejorando así la calidad del mosto y del vino final.

Este estudio metodológico se enfoca en varios análisis de viabilidad como mercados; técnico, organizacional, legal, financiero, económico, de riesgo y de impactos sociales y ambientales. Estos análisis proporcionan información detallada y relevante para tomar decisiones informadas sobre la importación.

Se fundamenta en teorías esenciales para la sustentación del mismo, destacando las ventajas comparativas y la necesidad de tecnologías modernas para mejorar la producción nacional.

Abstrac

This paper presents a feasibility study for the importation of grape destemming machines from Milan, Italy, to Santiago de Cali, Colombia. The primary objective is to determine the viability of this import to enhance the quality and efficiency of wine production in the Valle del Cauca region. Viticulture in Colombia, particularly in Valle del Cauca, has traditionally been focused on the production of table grapes. However, there is a growing interest in improving the quality of the wine produced, which heavily depends on the technology used in its development. Grape destemming machines are crucial in the initial stage of winemaking, as they effectively separate the grapes from the stems, thereby improving the quality of the must and the final wine.

This methodological study focuses on various feasibility analyses, including market, technical, organizational, legal, financial, economic, risk, and social and environmental impact assessments. These analyses provide detailed and relevant information to make informed decisions regarding the importation. The study is grounded in essential theories, highlighting comparative advantages and the need for modern technologies to improve national production.

Tabla de Contenido

Resumen.....	3
Abstrac.....	4
Tabla de Contenido.....	5
Introducción.....	11
1. Planteamiento del Problema	13
1.1 Identificación del Problema	13
1.2 Descripción del Problema	13
2. Cuadro de Síntomas.....	16
3. Formulación del Problema.....	17
4. Sistematización del Problema	17
5. Objetivo General.....	19
6. Objetivos Específicos.....	19
7. Justificación Teórica	20
8. Justificación Práctica	22
9. Justificación Metodológica.....	23
10. Marcos Referenciales	24
11. Marco Teórico.....	28
12. Marco Conceptual.....	36
13. Marco Contextual	39
14. Marco Temporal	41
15. Marco Legal	41
Decreto 1165 de Julio 02 del 2019.....	41
Ley 7 de 1991	42
Ley 9 de 1991	43
Circular Reglamentaria Externa DCIN-83	43
Constitución Política - Artículo 81,83,208 y 209	43
Ley de Emprendimiento 1014 del 2006	44
Decreto 659 de 2024: Nuevo Estatuto Aduanero	45
16. Diseño Metodológico	46
16.1 Estudio de Viabilidad.....	47
• <i>Estudio de Mercado:</i>	47

• <i>Estudio Técnico:</i>	48
• <i>Estudio Legal y Administrativo</i>	49
• <i>Cálculo de Costos de la Importación</i>	49
• <i>Análisis de los Impactos Sociales y Ambientales</i>	50
• <i>Recolección de Datos</i>	50
16.2. Clases de Investigación	50
16.3. Tipos de Investigación	51
16.4. Método de Investigación	52
Método de Investigación:	53
16.5. Fuentes de Investigación	53
16.6. Población	54
16.7. Muestra	55
17. Procedimientos	57
17.1 Línea de Investigación	58
17.2 Delimitación del Objeto de Estudio	58
18. Estudio de Mercado	59
18.1 Análisis del sector	59
18.2 El Sector Importador Colombiano	60
18.3 El Mercado del Producto en el Exterior	62
18.4 Análisis DOFA	63
DO (Debilidades + Oportunidades) – Cómo mejorar debilidades para aprovechar oportunidades:	65
FA (Fortalezas + Amenazas) – Cómo usar fortalezas para reducir riesgos de amenazas:	66
DA (Debilidades + Amenazas) – Cómo minimizar debilidades y evitar amenazas:	67
<i>Las 5 Fuerzas de Porter</i>	68
Poder de Negociación de los Clientes	68
Poder de Negociación de los Proveedores	68
Amenaza de Productos o Servicios Sustitutivos	68
Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores	69
Rivalidad Entre los Competidores Existentes	69
19. Inteligencia de Mercados	70
19.1 Posibles Mercados Para Importación del Producto	71
Idioma	71
Moneda	72
Religión	72

Política.....	72
Cultura de Negociación.....	73
Gravamen por Acuerdos Internacionales Para Importación.....	74
8435.10.00.00	75
Italia	76
Idioma	76
Moneda	77
Religión	77
Política.....	77
Cultura de Negociación.....	78
Idioma	80
Moneda	80
Religión	80
Política.....	81
Cultura de Negociación.....	82
Gravamen por Acuerdos Internacionales Para Importación.....	84
Alemania	84
Idioma	85
Moneda	85
Religión	85
Política.....	86
Cultura de Negociación.....	87
Gravamen por Acuerdos Internacionales Para Importación.....	87
19.2 El País Seleccionado (Italia).....	88
19.2.1 Entorno Económico	88
19.2.2 Entorno Tecnológico.....	88
19.2.3 Entorno Político	89
19.2.4 Entorno Ambiental	90
19.2.5 Entorno Cultural	91
19.3 El País de Origen (Colombia).....	91
19.3.1 Entorno Económico	91
19.3.2 Entorno Tecnológico.....	93
19.3.3 Entorno Político	93
19.3.4 Entorno Ambiental	94
19.3.5 Entorno Cultural	95

20. El Producto.....	97
20.1 Portafolio de Productos.....	97
20.2 Generalidades y/o Características del Producto a Exportar	97
21. El Mercado Proveedor	99
22. El Mercado Potencial Objetivo	99
22.1 La Población Objetivo.....	100
22.2 Tendencias y Comportamiento del Consumo en el País de Destino	100
22.3 Requisitos del Consumidor del País de Destino	100
23. El Mercado Competidor.....	101
23.1 Países Exportadores del Producto.....	102
23.2 Procedencia del Producto en el País de Destino.....	103
23.3 Los Precios Internacionales del Producto	104
24. El Canal de Distribución	105
5. Producto Final.....	107
25. Estrategias de Mercadeo y Ventas	107
26. El Estudio Técnico.....	108
26.1 Localización del Proyecto.....	108
26.2 Macro Localización	109
26.3 Micro Localización.....	110
26.4 La Planta Física.....	111
27. Aspectos Técnicos del Producto	113
27.1 Ficha Técnica del Producto.....	114
27.2 Capacidad de Producción y/o Comercialización por unidad de Tiempo	115
27.3 Unidad de Empaque y Etiquetado Para la Importación	116
Contenedor de 20 pies E-CONTAINERS Dimensiones:	119
Medidas externas:	119
Medidas internas:	119
Medidas de Una Caja de Madera Grande Para Uso Pesado (Maquinaria):	121
28. La Unidad Empresarial Importadora.....	121
28.1 Tipo de Sociedad	121
28.2 Razón Social	121
28.3 Misión Empresarial.....	122
28.4 Visión Empresarial.....	122
28.5 Principios y Valores	122
Principios:	122

Valores:	122
28.6 Políticas de Empresa	123
28.7 Organigrama Empresarial.....	124
28.8 Las Necesidades de Personal.....	125
28.9 Perfiles y Funciones del Personal.....	125
Secretaria:	125
Contador:	126
Funciones y Responsabilidades:	126
Asesor de comercio exterior:	126
Funciones y Responsabilidades:	127
Operario de Ventas:.....	127
Funciones y Responsabilidades:	127
Director de ventas:.....	127
Funciones y Responsabilidades:	128
29. El Plan Importador	128
29.1 Régimen de Importación.....	128
29.2 Trámites del Proceso Importador	129
29.3 Posición Arancelaria	130
29.4 Permisos Previos y/o Vistos Buenos	132
29.5 Términos de Negociación	133
29.6 Agente de Carga y/o Tipo de Transporte	135
29.7 Medio de Pago	136
29.8 El Contrato de Importación.....	137
29.9 El Proceso General de una Importación.....	142
Depósito o Zona Franca.....	144
29.9.1 Documentación	146
30. El Estudio Económico y Financiero	147
30.1 Las Inversiones Preliminares	147
30.2 Los Gastos Pre Operativos.....	147
30.3 Las Inversiones Fijas	148
30.4 El Capital de Trabajo.....	149
30.5 La Composición del Capital.....	150
30.6 El Balance General de Constitución.....	150
31. La producción y Los Costos Operacionales.....	151
31.1 La Producción Importable.....	151

31.2 Los Costos de Producción	151
31.2.1 Costos Directos	151
31.2.2 Costos de Personal.....	152
31.2.3 Gastos Generales de Producción	152
32. Los Gastos Generales	153
32.1 La Distribución de los Gastos Comunes	153
32.2 Los Gastos de Administración	154
32.2.1 Gastos de Personal y su Proyección.....	155
32.2.2 Gastos Generales de Administración y su Proyección.....	155
32.3 Las Gastos de Comercialización y Ventas	156
32.3.1 Gastos de Personal y su Proyección.....	156
32.3.2 Gastos Generales de Comercialización y Ventas	157
32.3.3 Los Gastos del Proceso Importador	158
33. Los Ingresos y su Proyección	159
34. El Estado de Resultados y su Proyección.....	160
35. El Flujo Neto de Efectivo	161
36. El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno	162
Punto de Equilibrio:	166
Costo-Beneficio:	167
37. Conclusiones.....	168
38. Recomendaciones	170
39. Anexos	172
40. Bibliografía.....	182

Introducción

El desarrollo de la viticultura en Colombia está ligado a la producción de uva para consumo fresco, es así como en el Valle del Cauca se desarrollaron grandes extensiones de tierra cultivadas con vides destinadas a la producción de uvas de mesa y por lo tanto de variedades con características ideales para este propósito. A todo el mundo le gusta disfrutar de un buen vino, ya sea tras un duro día de trabajo o en algún evento, disfrutar de este delicioso caldo que data del neolítico es un placer para muchos, pero pocos conocen el trabajo que requiere el procesado de las uvas y la importancia de que la maquinaria utilizada sea la adecuada para que el vino obtenido sea el mejor.

La primera etapa para conseguir un buen vino se da en el momento en que se seleccionan las uvas, pero; ¿Cómo hacemos para que en el mercado colombiano haya una mayor producción en calidad de vinos y reconocimiento a nivel Internacional? Es por ello, que se hablará y se realizará un estudio de factibilidad sobre la importancia de las despalladoras para vendimia que son una de las primeras máquinas involucradas en la elaboración del vino; que es el primer paso por el que pasa la uva únicamente para llegar a la bodega. Agregando a lo anterior, el proceso de importación de estas máquinas son un recurso fundamental para la elaboración de estos vinos en el mercado Nacional.

Para comprender el impacto de esta importación, el proyecto analiza diversos aspectos clave. En primer lugar, se presenta el planteamiento del problema, donde se expone la deficiencia tecnológica en el sector vinícola colombiano y la urgencia de implementar soluciones innovadoras. Seguidamente, se establecen los objetivos que guían la investigación, enfocados en evaluar la factibilidad de la importación y sus beneficios económicos, técnicos y ambientales.

La justificación del estudio sustenta la importancia del proyecto desde una perspectiva teórica, resaltando las ventajas comparativas del comercio internacional, así como desde un enfoque práctico y metodológico que permite estructurar el análisis.

El marco referencial brinda el sustento conceptual y normativo del estudio, abordando teorías económicas relacionadas con el comercio y la especialización productiva, además de aspectos legales esenciales para la importación. Posteriormente, se desarrolla el diseño metodológico, que define los procedimientos de análisis, incluyendo estudios de mercado, técnico, financiero y legal, con el fin de determinar la viabilidad del proyecto. Dentro del estudio de mercado se analiza la demanda, la oferta y la competencia tanto en Colombia como en el ámbito internacional, evidenciando la necesidad de incorporar maquinaria eficiente para mejorar la producción.

En el estudio técnico se describe detalladamente la maquinaria a importar, sus características y la optimización del proceso vinícola que se espera lograr. Paralelamente, el plan importador detalla los trámites administrativos, aduaneros y financieros requeridos para llevar a cabo la importación desde Italia. Adicionalmente, el estudio económico y financiero permite evaluar los costos de inversión, los gastos operativos y la rentabilidad del proyecto, asegurando que la importación sea sostenible y beneficiosa.

Finalmente, las conclusiones y recomendaciones sintetizan los hallazgos del estudio, estableciendo lineamientos estratégicos para la ejecución efectiva de la importación. Con este análisis integral, el proyecto busca contribuir al fortalecimiento del sector vinícola colombiano, promoviendo la modernización de sus procesos y la consolidación de un producto de alta calidad con potencial competitivo en el mercado global.

1. Planteamiento del Problema

1.1 Identificación del Problema

Se identifica la carencia de tecnología moderna para la creación de vinos en Colombia por lo que se realiza la importación de maquinaria desde Milán - Italia hacia Santiago de Cali – Colombia.

El estudio por el cual se identificó viene del DANE y del Censo Agropecuario, el tercer Censo Nacional Agropecuario permite obtener información muy valiosa para realizar diagnósticos claros y precisos de lo que hay y lo que hace falta para un mayor desarrollo rural; por ejemplo, información sobre el uso de maquinaria en el campo. (DANE, 2016)

1.2 Descripción del Problema

El estudio por el cual se identificó viene del DANE y del Censo Agropecuario, el tercer Censo Nacional Agropecuario permite obtener información muy valiosa para realizar diagnósticos claros y precisos de lo que hay y lo que hace falta para un mayor desarrollo rural; por ejemplo, información sobre el uso de maquinaria en el campo.

Esto nació de la falta de maquinaria moderna, lo cual es dicho por el Censo Nacional Agropecuario y por el DANE. (DANE, 2016).

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 se caracteriza por 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 expandirse a otros mercados que tengan el interés y la necesidad de este 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 ayudaría a tener un mayor capital y aporte al país.

Colombia tiene un gran potencial para la siembra y la producción de vinos de alta calidad. A pesar que Colombia cuenta con estas condiciones, los países que lideran la exportación de vino en Sudamérica son Chile y Argentina.

Uno de los limitantes para la producción de vino colombiano y su exportación es la dificultad para encontrar maquinaria de calidad, teniendo en cuenta que no es un país industrializado y que los insumos y maquinaria para la elaboración del vino, tienen altos costos.

Colombia importa diferentes tipos de bienes y servicios para asignarlos con propósitos comerciales y de consumo, ya sea porque no se producen en el país, porque la importación resulta más económica que la producción (exportación), por la calidad, materiales o por beneficio directo del consumidor.

Se anhela que Colombia sea en un futuro, líder en Exportación de vino, dándole el máximo provecho a las tierras, que pueden garantizar tener un producto de calidad.

Por eso, para hacer uso de este gran potencial, se ha encontrado maquinaria de excelente calidad en Italia. Decidiendo realizar su importación desde Italia.

Se habla de máquinas despalilladoras de uvas, una maquinaria que tendrá contacto directo con la materia prima.

Importaciones: En 2022, Colombia importó \$11,8M en Maquinaria, convirtiéndose en el importador número 59 de Maquinaria en el mundo. En el mismo año, Maquinaria fue el producto número 525 más importado en Colombia.

Los registros recientes de importaciones de Maquinaria en Colombia son principalmente de: China (\$3,29M), Brasil (\$2,22M), Italia (\$2M) y Estados Unidos (\$1,26M).

2. Cuadro de Síntomas

Síntomas	Causas	Pronóstico	Control de Pronóstico
Carecimiento del vino en la localidad escogida y alrededores.	Falta de educación y capacitación en cuanto a la ingeniería.	Alto ingreso al ofrecer los servicios de maquinaria moderna.	Importación para la implementación de maquinaria en la industria alimentaria.
Escasez en producción de vino debido al uso de técnicas tradicionales en la creación del mismo.	Poca atención e inversión a la creación de maquinaria vinícola moderna.	Mayor producción de vino de alta calidad.	
Falta de tecnología moderna en el sector vinícola colombiano.	Altos costos de la maquinaria.	Mayor ingreso gracias a más producción en menor tiempo.	
Altos costos de fabricación al usar outsourcing.	Poca disponibilidad de infraestructura en Santiago de Cali.	Incremento de precio debido a la escasez infraestructural.	
Vinos de baja calidad por procesos artesanales.	Maquinaria tradicional y artesanal que incrementa mano de obra.	Reducción de costos operativos.	

Los síntomas detectados por la escasez de producción de vino de alta calidad en la región, se atribuye al uso de técnicas tradicionales y a la falta de maquinaria moderna. Esta situación es el resultado de la poca inversión en el desarrollo de tecnología para la vinicultura, limitando la competitividad del sector a nivel internacional. Como pronóstico, la importación de máquinas despalladoras permitirá incrementar la producción de vino con mejores estándares de calidad, optimizando los tiempos de procesamiento y reduciendo los costos operativos.

Otro aspecto identificado es el alto costo de fabricación derivado del uso de outsourcing y la escasa disponibilidad de infraestructura en Santiago de Cali para el procesamiento del vino. Esto se traduce en un incremento de los precios finales debido a las dificultades logísticas y de producción. Con la implementación de maquinaria importada, se espera una mayor capacidad de producción local.

3. Formulación del Problema

¿Cómo desarrollar un estudio de factibilidad para la importación de máquinas despalladoras de uva desde Milán - Italia hacia Santiago de Cali - Colombia?

4. Sistematización del Problema

1. ¿Cómo establecer inteligencia de mercado para la importación de máquinas despalladoras de uva desde Milán - Italia hacia Santiago de Cali - Colombia?

2. ¿Qué pasos seguir para conocer los factores administrativos y legales necesarios para la importación de máquinas despalladoras de uva desde Milán - Italia hacia Santiago de Cali - Colombia?

3. ¿Cómo elaborar un estudio económico y financiero para garantizar la factibilidad de importación de máquinas despalladoras de uva desde Milán - Italia hacia Santiago de Cali - Colombia?

4. ¿Cómo diseñar un análisis técnico y cuáles son los procesos logísticos que se deben seguir para no afectar al medio ambiente y que logren impactar de buena manera la importación de máquinas despalilladoras de uva desde Milán - Italia hacia Santiago de Cali -Colombia?

5. ¿Cuáles son los impactos ambientales y sociales de la factibilidad de importación de máquinas despalilladoras de uva desde Milán – Italia hacia Santiago de Cali – Colombia y como contrarrestarlos de manera efectiva?

5. Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad que permita indagar la viabilidad para la importación de máquinas despalilladoras de uva desde Milán - Italia hacia Santiago de Cali – Colombia.

6. Objetivos Específicos

1. Realizar inteligencia de mercado en la importación de máquinas despalilladoras de uva desde Milán - Italia hacia Santiago de Cali – Colombia.

2. Mencionar los pasos a seguir para la identificación de factores administrativos y legales necesarios para la importación de máquinas despalilladoras de uva desde Milán - Italia hacia Santiago de Cali – Colombia.

3. Calcular los costes de un estudio económico y financiero para garantizar la factibilidad de importación de máquinas despalilladoras de uva desde Milán - Italia hacia Santiago de Cali –Colombia.

4. Realizar un análisis técnico para determinar los procesos logísticos de empaque y embalaje que se deben seguir para no afectar al medio ambiente en la importación de máquinas despalilladoras de uva desde Milán – Italia hacia Santiago de Cali – Colombia.

5. Categorizar los impactos ambientales y sociales de la factibilidad de importación de máquinas despalilladoras de uva desde Milán – Italia hacia Santiago de Cali – Colombia y como contrarrestarlos de manera efectiva.

7. Justificación Teórica

Desde un enfoque teórico la investigación se desarrolla con el propósito de contribuir al conocimiento sobre las importaciones de maquinaria hacia Colombia para la realización de vinos, mostrando el proceso de una importación de máquinas despalladoras de uva desde Milán, Italia hacia Santiago de Cali, Colombia, con el fin de que sea aprovechado en beneficio para proyectos similares a futuro.

Se toma como punto de referencia elementos fundamentales de la teoría de Michael Porter en la cual se pueden analizar los siguientes aspectos, los hábitos de consumo de la población, que por causas de su educación u otras, se vean en la necesidad de comprar productos extranjeros en lugar de nacionales, siendo de gran forma relacionada con la importación, ya que, por falta de tecnologías modernas los procesos de creación de vinos tienden a ser muy artesanales y toman mucho más tiempo en su producción.

Como Michael Porter lo mencionó en su teoría, este trabajo busca alcanzar características sobre el resto de competidores en un mismo mercado brindando un buen posicionamiento a diferencia del resto.

Aquí hay algunas justificaciones teóricas relevantes:

Ventajas comparativas: Según David Ricardo, la teoría de las ventajas comparativas explica, que los países deberían enfocarse en producir bienes en los que tengan una mayor ventaja comparativa para intercambiar con otros países y obtener aquellos en los que estén en desventaja. La experiencia de Milán, Italia en la fabricación de maquinaria para la industria vinícola sugiere que podría ofrecer máquinas despalladoras de alta calidad a precios

competitivos. Colombia se beneficiaría de la especialización italiana en este campo si importará estas máquinas a Santiago de Cali.

Transferencia de tecnología: La importación de despalladoras de uva desde Milán a Santiago de Cali podría ser una oportunidad para avanzar en las tecnologías de la industria vinícola y los productores de vino en Colombia podrían mejorar sus procesos de producción al adquirir máquinas despalladoras provenientes de este país.

Como lo demuestra la teoría económica, el ingreso de bienes y tecnología al país puede aumentar la eficiencia y productividad en las industrias locales. Los productores de vino en Santiago de Cali podrían aumentar su capacidad de procesamiento y mejorar la calidad de sus productos al utilizar máquinas despalladoras italianas, lo que les daría una ventaja única tanto a nivel local como internacional.

Adam Smith: Considerado el padre de la economía moderna, Smith abordó en su obra "La riqueza de las naciones" temas como el comercio internacional, la importación y exportación de bienes y la división del trabajo, que son fundamentales para entender los procesos de importación.

David Ricardo: Con su teoría de las ventajas comparativas, Ricardo explicó cómo los países se benefician al especializarse en la producción de bienes en los que tienen una ventaja comparativa y luego comercian con otros países. Su trabajo es relevante para comprender las decisiones de importación en términos de eficiencia económica.

Paul Krugman: Es un economista contemporáneo conocido por sus contribuciones a la teoría del comercio internacional, especialmente en lo que respecta a la competencia monopolística y el efecto de las economías de escala en el comercio. Sus ideas pueden ser útiles

para analizar los aspectos más complejos de la importación de maquinaria desde Italia a Colombia.

Eugene Fama: economista ampliamente conocido por sus contribuciones a la teoría financiera. Fama ha tenido un impacto significativo en la forma en que se comprenden y se gestionan los mercados financieros, se basa en la creencia de que los mercados son eficientes y que es difícil superar consistentemente al mercado a través de la selección de acciones individuales. En esta teoría se puede comprender el comportamiento de los mercados y al aplicarlo en el mercado de Italia se pueden obtener importantes visiones que ayuden a evaluar la eficiencia y la toma de decisiones para una mayor y mejor inversión.

8. Justificación Práctica

Se analizaron los aspectos esenciales para la realización de una importación de maquinarias con el fin de modernizar e innovar los procesos de producción de vino en Santiago de Cali, por lo cual es crucial la implementación de los conocimientos adquiridos en el Instituto Técnico Nacional de Comercio Simón Rodríguez.

Colombia como un país muy poco industrializado al compararlo con los demás, reprime la creación de tecnologías modernas, esto siendo influido por factores como falta de desarrollo en la educación y capacitación de las personas dentro del mismo país, mínima inversión en el sector industrial y mayor enfoque en sectores agroalimentarios y textiles.

Por medio del desarrollo de este estudio, se busca lograr el gran potencial de los suelos colombianos para la siembra y cosecha de la vid. Teniendo en cuenta esto, también se identificó que, aunque Colombia tiene un gran potencial para la producción de vinos de calidad, no se aprovecha dicho recurso natural para lograr el reconocimiento a nivel global del país.

Este estudio se realiza con varios objetivos a tener en cuenta, obteniendo el conocimiento para desarrollar una importación de maquinaria que a su vez permitirá en un futuro generar un producto de calidad para ser brindado como producto de exportación logrando el reconocimiento y la globalización de Colombia.

9. Justificación Metodológica

Para la realización de un proceso estratégico se requiere un enfoque metodológico cimentado para garantizar el éxito y la efectividad en la satisfacción de las necesidades del mercado colombiano, con una investigación cuantitativa que ayude a obtener datos confiables y actualizados para así analizar un profundo estudio de mercado de ambos países, con una gran evaluación de riesgos asociados con la importación de despalladoras de uva y se desarrollarán estrategias para mitigarlos; por lo que este trabajo tiene como prioridad la creación de un marco sólido para llevar a cabo el proceso de importación de despalladoras de uva a Colombia de manera eficiente y efectiva, asegurando así la satisfacción de las necesidades del mercado local y maximizando los beneficios para todas las partes involucradas. Teniendo en cuenta que existen más de 30 tipos de investigaciones en donde las que más se conocen son: la Investigación de mercados, Investigación de campos, Investigación teórica, Investigación explicativa e Investigación descriptiva, entre otras; y cuando se refiere a los Métodos de Investigación se habla de los siguientes: Método Cuantitativo, Cualitativo y Mixto, seguido de ellos las fuentes más usadas para estas Investigaciones o proyectos son las fuentes primarias, secundarias y terciarias.

Con el propósito de lograr las metas del proyecto, se empleará una investigación descriptiva, dado que ofrece un análisis sobre la competencia y variedad de productos en el mercado por medio de una evaluación del mismo; proporciona una investigación más a detalle en

los estudios realizados, ayuda a comprender las tendencias actuales y futuras gracias a las especificaciones de tecnologías modernas; el método de investigación será mixto que tiene un funcionamiento adecuado para recopilar, analizar e integrar todos los datos para una mejor y profunda investigación y la fuente de investigación será secundaria, debido que proporcionan una investigación más amplia adquirida por revistas, páginas, investigadores, bibliografías y demás. Para ello, se utilizarán fuentes como Procolombia, Mincit; datos estadísticos de proyectos ya realizados por otras fuentes en la búsqueda de Google Académico, DIAN, Chemedi, etc.

10. Marcos Referenciales

El proyecto tiene como referencia marcos fundamentales como el contexto teórico y conceptual necesario para comprender el problema de estudio y establecer las bases para el desarrollo de la investigación de máquinas despalilladoras de uva; en este marco se revisarán y se analizarán modelos, investigaciones y conceptos más relevantes de las importaciones de maquinaria para la creación de vinos.

Para su contexto se toma como referencia el trabajo realizado por Jesús Armando Márquez Hoyos y Valentina Ramírez Wilches “titulado, Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa de Vinos artesanales en Cali, 2020-2021”. Su objetivo se basa en evaluar e identificar la viabilidad del proyecto desde los enfoques de estudio de mercado, estudio financiero, estudio técnico y legal. De manera en que se contribuya el fortalecimiento y crecimiento de la agroindustria, el medio ambiente y la sustentabilidad del consumidor en base a productos naturales y orgánicos. La maquinaria se implementará en una ciudad, la cual su cultura de vino se ha ido posicionando, captando una oportunidad de negocio para generar rentabilidad, mano de obra, valor agregado, contribuyendo con el bienestar social, la responsabilidad ambiental y aportando beneficios a la economía de la región. La presente investigación se realiza

mediante el método mixto con un enfoque descriptivo y explicativo, en la cual los investigadores pretenden recolectar, analizar e interpretar datos cuantitativos y cualitativos en un entorno competitivo que den como resultado el cumplimiento de los objetivos planteados. Este método, permite ampliar las dimensiones de la investigación desde los datos recolectados en el entorno hasta la medición y aplicación de instrumentos, dando paso a inferencias y conclusiones certeras teniendo en cuenta el objeto de estudio. Por otro lado, con el enfoque descriptivo y explicativo, amplía el análisis de interrogantes visualizados en el mercado de vinos artesanales, aplicados a respuestas numéricas y explicativas que fortalezcan la viabilidad del proyecto. Por último, los autores de esta investigación concluyen que resultados fueron positivos para la aceptación de un producto artesanal, en categoría de vinos. Ellos recomiendan estar informados de las nuevas tendencias de marketing para así determinar si el proyecto es viable, rentable y factible en sus análisis. (Hoyos & Wilches, 2021).

En este proyecto la autora Ana María Paredes Almeida “rotulado como Máquina trituradora de uva para vino artesanal - 2023”, en donde se buscará un diseño que mejore la eficiencia en la producción y preserve el sabor y aroma del vino. La máquina deberá ser fácil de montar y desmontar para facilitar la limpieza y evitar problemas de fermentación. Se espera que esta máquina pueda ser utilizada a nivel industrial.

La evolución de la maquinaria para el tratamiento de la uva ha sido notable a lo largo del tiempo. En épocas antiguas, el proceso de aplastamiento se realizaba manualmente, mediante el uso de las manos o incluso los pies. Con el paso del tiempo, se introdujeron herramientas que reemplazaron este proceso inicial. Estas herramientas han experimentado cambios significativos, desde simples rodillos que solo aplastaban la uva hasta máquinas más complejas capaces de realizar múltiples funciones en las que se incluyen:

Despalillado: el cual implica quitar los racimos de uvas de los tallos o ramas que los sostienen. Para evitar que los tallos aporten sabores amargos; trituración: Consiste en romper las uvas para liberar su jugo; maceración: este proceso permite que los componentes sólidos, como las pieles, semillas y tallos, permanezcan en contacto con el mosto (jugo de uva) durante un período de tiempo determinado, fermentación: se lleva a cabo de forma natural, con levaduras presentes en el ambiente, o añadiendo levaduras seleccionadas; clarificación: este proceso implica la eliminación de las partículas sólidas y turbias del vino, para obtener un líquido transparente; embotellamiento y comercialización.

En particular, se menciona que durante la etapa de trituración se emplea una máquina para estrujar las uvas, facilitando su preparación para la fermentación. Sin embargo, se señala que estas máquinas artesanales pueden causar lesiones en los hombros y brazos debido a los movimientos repetitivos necesarios. Por lo tanto, se propone desarrollar una nueva máquina electromecánica con parámetros adecuados para aumentar la producción y prevenir lesiones en los artesanos, sin omitir que la falta de maquinaria adecuada en los procesos de creación de vino se vería significativamente comprometida.

La elaboración del vino implica una serie de tareas que pueden ser laboriosas y requerir mucho tiempo si se realizan manualmente.

Se determinó las características y parámetros mediante la casa de la calidad QFD, dando como parámetro principal el peso, ya que como es una máquina procesadora de alimentos, necesita ser aseada constantemente para que no exista afección en el proceso, en consecuencia, tenga mayor facilidad para mover varias piezas y con un peso adecuado para que la persona no tenga lesiones a largo plazo. Recomendación por parte de la autora Ana María es analizar el

diseño de los rodillos para tener un mejor trabajo y así también mejorar la productividad para la realización del vino. (Almeida, 2023).

El trabajo investigativo por José Luis Escoto García sobre “diseño de una máquina despalladora de racimos de uva para la elaboración de vino artesanal en el 2014”, permite diseñar una máquina de bajo volumen de producción, capaz de realizar el despallado o separación de la uva (baya) del palillo (raspón) del racimo, con esto evitar que el material leñoso entre en contacto con los jugos de la uva durante su fermentación. Se demuestra que es posible una máquina de bajo costo para productores artesanales de vino, para efecto de determinar la fuerza necesaria para separarla, son manipulación mecánica que lastime lo menos posible al fruto. Utilizando el método cuantitativo en la recolección de datos estadísticos para conocer la viabilidad y la adaptación de la maquinaria; realmente estos datos también se basaron para conocer los costes de importar esta maquinaria que ayude a la separación de la uva y del racimo. Su conclusión fue que esta máquina se adapta más a las necesidades del productor de vino artesanal en aspectos como volumen de uva procesada y costo. De acuerdo a los resultados analizados esta información puede ser alcanzadas para definir las características de diseño y componentes propios de la máquina despalladora. (García, 2014).

11. Marco Teórico

Una revisión exhaustiva de la literatura sobre la industria vinícola demuestra diferentes teorías clave que han influido en nuestra comprensión del tema. Los enfoques clásicos de Porter (1980) sobre la ventaja competitiva, como claro ejemplo del impacto del comercio internacional como base sólida para analizar las dinámicas del mercado.

Sin olvidar de que este marco no solo permitirá evaluar la eficiencia económica de la empresa al adquirir nuevas tecnologías, sino también considerar los impactos sociales y ambientales de la importación de maquinaria moderna.

Las 3 estrategias de Porter (Michael Porter) El gran académico americano y uno de los mayores pensadores en cuanto competitividad y gestión en el mundo. Michael Porter retrato las estrategias genéricas fundamentales para el liderazgo en costos, la diferenciación y segmentación del mercado. Brindando a las empresas elegir la estrategia que encaje y cumplan según sus necesidades, recursos y contexto competitivo.

Estas estrategias no solo buscan generar la ventaja competitiva, sino también el ámbito en el que las empresas eligen competir.

La estrategia de liderazgo en costos busca que el productor sea el más eficiente dentro de una industria. Con la implementación de una importación de maquinaria para la creación de vinos en Colombia se optimizarán procesos de producción, reducción de costos operativos y un gran aprovechamiento de economías de escala. Esto gracias a la adopción de tecnologías avanzadas y la implementación de prácticas de gestión eficientes.

La estrategia de diferenciación es un Pilar fundamental para las compañías ya que, enfoca el distintivo de los productos según la percepción de los clientes, brindándoles un valor único a los mismos.

Lo cual se adquiere gracias a la adaptación, a la innovación de toda compañía y su accionar meticulosamente ante la competencia.

Por lo que se realizará en primera instancia una investigación y diseño de productos diferenciadores con la ayuda de las nuevas tecnologías para la creación de vino.

También se implementará la segmentación de mercado para identificar las necesidades y comportamientos del primer objetivo, el mercado local para así desarrollar estrategias de marketing, maximizando los márgenes de ganancia y reduciendo la competencia directa.

Estas estrategias aportan grandemente al estudio del mundo competitivo, demostrando que obtener un gran puesto competitivo ya sea mediante el liderazgo en costos, la diferenciación o la segmentación del mercado; guiándose siempre por la adaptación y evolución constante para mantenerse como comparadores relevantes.

El concepto de las ventajas comparativas según el economista británico David Ricardo, es fundamental para el estudio del comercio internacional, ya que ha tenido un impacto profundo en la comprensión del comercio entre países y el beneficio a través del intercambio.

Según David Ricardo todo país tiene una ventaja comparativa en la producción de un bien a un costo de oportunidad más bajo a diferencia de otro.

Se tomará como ejemplo simplificado este trabajo: Colombia es un país bajo en mecanismos tecnológicos a diferencia de grandes potencias como Alemania, Estados Unidos y China. Esto debido, a que no existe la inversión en capacitación, ni en tecnologías; sin estas herramientas necesarias para la producción Colombia tiende a ser un país obsoleto en un campo tecnológico moderno y competitivo, por lo cual, busca salidas como la importación de maquinaria temporal o definitiva.

Italia es reconocida por tener una industria de maquinaria agrícola bastante desarrollada, a lo largo de los años ha demostrado capacidad aquí en excelencia en la fabricación de maquinaria y equipo destinados al sector agrícola, lo cual es beneficioso para Colombia.

Gracias a que las empresas italianas invierten en la investigación y desarrollo para soluciones innovadoras que mejoren la eficiencia y productividad a campesinos, demostrando una alta diversidad en productos de calidad y durabilidad, resistentes y adaptados para diferentes condiciones, sin olvidar que constan de diseños impecables y fáciles de manejar. En materia la maquinaria italiana para la creación de vino goza de gran prestigio y reconocimiento a nivel internacional. Los equipos italianos son altamente valorados por su calidad, durabilidad y capacidad para satisfacer las demandas específicas de los productores de vino como a nivel tecnológico ya que han incorporado sistemas de automatización y control avanzados en su maquinaria, permitiendo una gestión más precisa en los procesos de producción.

La teoría de las ventajas comparativas sostiene que incluso si un país es menos eficiente en comparación a otro, ambos pueden beneficiarse del comercio internacional. Debido a que, cada país busca especializarse en la producción de los bienes en los que tiene mayor ventaja comparativa para comerciar en relación a otras naciones y obtener los bienes faltantes en su país.

Adam Smith mayormente conocido como “El padre de la Economía Moderna”, quién revolucionó la comprensión de la economía todo gracias a "La riqueza de las naciones" busca resaltar que el comercio internacional es una herramienta esencial para aumentar la riqueza de una nación. Instruyendo a los países a especializarse en la producción de bienes que pueden producir de manera eficiente para competir en un mercado global.

El economista Adam Smith idealizaba la importación y la exportación como componentes esenciales del comercio internacional para así acceder a una amplia variedad de bienes y aprovechar diferencias comparativas, incitando a un comercio libre para una mayor prosperidad económica (esto se ve representado en tratados de libre comercio - TLC).

En cuanto a la división del trabajo, el dividir las tareas en procesos más simples y especializarse en las mismas aumenta la productividad, ya que, si los trabajadores y las naciones se especializan en lo que hacen, mejor se verá reflejado como crecimiento económico.

Para este trabajo la importación es un concepto esencial, ya que permite a los países acceder a bienes y productos los cuales no son capaces de producir o no están disponibles en el mercado nacional para así satisfacer demandas y estimular la innovación sin olvidar que mejora el bienestar económico del país.

La importación de maquinaria al mercado nacional puede tener un impacto significativo y positivo en la modernización y en la eficiencia productiva, debido a que esta puede contribuir a la reducción de costos de producción y a la mejora de la competitividad de las empresas nacionales. La importación de maquinaria especializada permite que las empresas diversifiquen su producción ampliando su gama de productos para así explorar nuevos segmentos de mercado, ganando la capacidad de adaptarse y responder a las demandas cambiantes del mercado con oportunidades de crecimiento y expansión a nivel global.

En Colombia es fundamental la introducción de maquinaria avanzada, ya que puede generar empleo en áreas relacionadas con la operación mantenimiento, programación y gestión de maquinaria. Mientras estimula el desarrollo industrial fortaleciendo la posición de la nación en el mercado y atrayendo tanto clientes como socios comerciales.

Teoría del Comercio Internacional: Competencia Monopolística y Economías de Escala (Paul Krugman).

El economista estadounidense Paul Krugman ganador del Premio Nobel de Economía en 2008, ha realizado contribuciones significativas al campo de la teoría del comercio internacional. Enriqueciendo la comprensión del Comercio Internacional, introduciendo conceptos innovadores como la competencia monopolística y el efecto de las economías de escala.

Según Krugman, en un mercado globalizado, las empresas no compiten necesariamente en precios, sino que compiten a través de la diferenciación de productos y la creación de marcas.

En este contexto, las compañías buscan establecer una ventaja competitiva ofreciendo productos únicos que satisfagan las preferencias y necesidades específicas de los consumidores. Esta diferenciación de productos permite a las empresas obtener cierto poder de mercado y establecer precios superiores a los costos, similares a una situación de monopolio.

Cuando hablamos de monopolio consta resaltar la descripción de la situación del sector agrícola colombiano, en el cual muchos sectores regionales son faltantes de modernización tecnológica. Por lo cual, puede examinar y relacionar el siguiente ejemplo emprendedor; si una empresa colombiana cuenta con maquinaria mientras que las demás no la tienen, puede ser mayormente competitiva debido a su mejora de la calidad, flexibilidad, diferenciación y capacidad para invertir en innovación y desarrollo. Estas ventajas competitivas pueden permitir a la empresa satisfacer las demandas de los clientes, ganar una buena posición de mercado y mientras establece una posición sólida y dominante en su sector o industria llegando a convertirse en un monopolio. Sin embargo, la empresa también debe enfocarse en factores, como la formación de los empleados, el mantenimiento de la maquinaria y la adaptación a las condiciones del mercado, para mantener y fortalecer su competitividad a largo plazo.

Krugman argumenta que las economías de escala pueden desempeñar un papel crucial en la determinación de los patrones de comercio entre países.

Las economías de escala se refieren a la reducción de los costos unitarios de producción que se obtiene al aumentar la escala de producción. Según Krugman, las empresas que operan en sectores con economías de escala significativas pueden beneficiarse de costos más bajos y, por lo tanto, tener una ventaja competitiva en el mercado internacional. Así las empresas pueden especializarse en la producción de bienes que aprovechen sus economías de escala y exportar estos bienes a otros países, mientras importan bienes en los que no tienen una ventaja comparativa.

Por otro lado, Krugman sostiene que la interacción entre la competencia monopolística y las economías de escala puede generar patrones complejos de Comercio Internacional. Las empresas que operan en sectores con economías de escala pueden diferenciar sus productos para establecer una ventaja competitiva, mientras que las empresas en sectores con menor capacidad para diferenciar pueden enfrentar una competencia más intensa y buscar mercados más protegidos o nichos especializados.

La teoría de Paul Krugman incita a adoptar una visión más multidimensional del Comercio Internacional, reconociendo la interacción entre diferentes factores y la importancia de la adaptabilidad, la innovación y la especialización en un mundo globalizado y competitivo.

La teoría de los mercados financieros de Eugene Fama básicamente dice que los precios de las acciones y otros activos financieros reflejan toda la información disponible en el mercado en un momento dado. Esto significa que es muy difícil, si no imposible, predecir consistentemente el comportamiento del mercado y superarlo mediante la selección de acciones.

Esto influye varios factores en la toma de decisiones de las empresas importadoras, las cuales podrían ser:

Análisis de los costes: La empresa podría usar la información disponible en los mercados financieros para estimar costos de financiamiento, cambios en las tasas, inflación y otras variables financieras que podrían afectar los bienes importados.

Administración de riesgos: Al comprender que los mercados financieros son eficientes, la empresa podría tomar medidas para mitigar el riesgo asociado con la importación, como el respaldo de divisas para garantizar que no haya movimientos inapropiados y pongan en riesgo la empresa.

Examinar las oportunidades: La empresa podría utilizar la información disponible en los mercados financieros para evaluar las oportunidades de importación que brinde una visibilidad en la rentabilidad y disponibilidad del producto para la empresa; con una colaboración entre los departamentos administrativo y comercial.

Cada una de estas teorías respalda distintos aspectos del proyecto, desde la ventaja competitiva hasta la eficiencia productiva y la expansión del mercado.

La teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo es clave para justificar la importación de maquinaria. Ya que los países deben especializarse en la producción de bienes en los que tienen una ventaja comparativa y comerciar con otros para obtener productos en los que tienen menor eficiencia. En este caso, Italia posee una industria altamente especializada en la fabricación de maquinaria vinícola, mientras que Colombia no cuenta con la tecnología adecuada para la producción de vino a gran escala.

Al importar estas máquinas, Colombia puede mejorar su competitividad en la industria sin incurrir en altos costos de producción nacional, optimizando así el uso de sus recursos.

La teoría del comercio internacional de Adam Smith: Aplicado al proyecto, la importación de maquinaria vinícola permitirá a los productores colombianos acceder a tecnología de punta sin la necesidad de invertir en su desarrollo interno, lo que reduce costos y mejorar la eficiencia de la producción.

Desde la perspectiva de Michael Porter y su teoría de la ventaja competitiva, este proyecto busca posicionar a Colombia como un productor de vino de calidad mediante la adopción de maquinaria moderna. Porter enfatiza la importancia de la diferenciación y la innovación para competir en el mercado. Al importar despalladoras de uva, se mejorará la calidad del producto final, diferenciándolo de los vinos artesanales con métodos tradicionales y aumentando su atractivo en el mercado local e internacional. Sin olvidar la reducción de costos operativos y el incremento de la eficiencia permitirán que las empresas colombianas sean más competitivas frente a otros productores.

Por otro lado, la teoría de Paul Krugman sobre las economías de escala y la competencia monopolística explica cómo la importación de tecnología avanzada puede generar un impacto significativo en la industria. Según Krugman, los mercados con economías de escala permiten reducir costos unitarios a medida que aumenta la producción. Con la importación de maquinaria moderna, la industria vinícola colombiana podrá producir mayores volúmenes de vino con menores costos, facilitando su expansión en el mercado y aumentando su competitividad.

Finalmente, la teoría de los mercados eficientes de Eugene Fama permite analizar la viabilidad financiera del proyecto.

Esta teoría sostiene que los mercados reflejan toda la información disponible y que las decisiones de inversión deben basarse en un análisis sólido de costos y beneficios. Aplicado a la importación de maquinaria, este enfoque implica evaluar con precisión la inversión inicial, los costos operativos y el retorno esperado para garantizar que la importación sea financieramente viable y beneficiosa para la industria.

12. Marco Conceptual

Las máquinas despalladoras de uva son clave en la industria vitivinícola por su proceso, ya que están diseñados para separar los racimos de la vid, sacar el jugo y no solo influyen en agilizar su proceso sino en manejar una excelente calidad y eficacia tanto en maquinaria como en producción para los viticultores y los amantes al vino.

Comercio exterior: consiste en un intercambio ordinario, generalmente de productos a cambio de dinero, con la característica diferencial de que para poder realizar el intercambio se ha de atravesar una “frontera”. Como frontera se conoce tradicionalmente la aduana, límite geográfico a través del cual cada estado pretende controlar o dificultar la entrada o salida de productos (Bustillo, 2001).

Importación: Las importaciones son bienes y servicios comprados por residentes de un país, pero que se elaboran fuera del país. Se pueden traer por barco, por correo, o incluso los puedes traer en el equipaje desde un viaje en avión. Si se producen en un país extranjero y se venden a residentes nacionales, son importaciones.

Es importante señalar que la mayoría de los países no son completamente autosuficientes y, aunque quisieran serlo, implicaría un alto costo que no es de su interés económico. Por esta razón, los países optan por importar muchos bienes y servicios.

los países importan bienes o servicios que son esenciales para su bienestar económico o muy atractivos para los consumidores, pero no están disponibles en el mercado nacional (Adex educacion continua, 2023).

Exportación: Es la salida de mercancías del territorio aduanero colombiano con destino a otro país, a una zona franca o a un depósito franco con el cumplimiento de los requisitos previstos en la norma. Los exportadores podrán actuar directamente o a través de las agencias de aduanas, para adelantar los trámites aduaneros inherentes a la modalidad de exportación que corresponda (DIAN, 2024).

Maquina despalladora de uva: Una maquina despalladora es vital para la limpieza del fruto. La máquina despalladora es una máquina que se utiliza para procesar los frutos que llegan a la fase final, después de la recogida a mano o la recogida mecánica. En cualquier caso, la función principal es despallar los frutos o separar la parte buena de los residuos como hojas, ramas, o cualquier otra especie de desecho. Posterior al despallado, los frutos pueden continuar su proceso de preparación de un producto final.

Por lo tanto, una maquina despalladora no es más que una máquina que se emplea para retirar los residuos y desechos ajenos al fruto y que se han colado durante el proceso de recolección. Ya sean ramas, arbustos, hojas y materiales adheridos. La máquina despalladora proporciona el primer proceso de limpieza para los pasos subsiguientes (Grupo Calero, 2023).

País industrializado: Un país industrializado, también conocido comúnmente como un país en desarrollo o un país menos desarrollado, es una nación con un bajo nivel de vida, una base industrial subdesarrollada y un bajo índice de desarrollo humano (IDH) en relación con otros países. El IDH es la medida de desarrollo que utilizan las Naciones Unidas.

El IDH considera el producto interno bruto (PIB) per cápita, el ingreso per cápita, la tasa de alfabetización, la esperanza de vida, la infraestructura básica y otros factores que afectan el nivel de vida de un país para determinar qué tan desarrollado está un país. Los países industrializados tienen IDH entre los países más y menos industrializados del mundo (Libre Texts español, 2022).

Tecnologías modernas: Las tecnologías modernas se pueden definir como los últimos sistemas, dispositivos y recursos que la humanidad ha desarrollado para resolver problemas, mejorar la vida y explorar nuevas fronteras. Son el resultado de la innovación y la creatividad humanas, impulsadas por el deseo de comprender, mejorar y cambiar el mundo. La tecnología moderna no es solo la última versión de un dispositivo o sistema existente; es un cambio de paradigma que transforma la forma en que operamos y comprendemos el mundo. Permite romper con los límites antiguos y explorar nuevas formas de pensar y actuar.

Algunos ejemplos claros incluyen cómo la inteligencia artificial está transformando la forma en que procesamos y analizamos la información, o cómo la realidad virtual está cambiando nuestra percepción del espacio y la experiencia (PONTIA, 2023).

Las nuevas tecnologías están definiendo nuestra manera de trabajar y de comerciar, creando oportunidades, pero también riesgos. Las organizaciones internacionales pueden desempeñar un papel importante en la promoción de un marco reglamentario y normativo que fomente la implantación de tecnologías digitales avanzadas y, al mismo tiempo, reduzca los posibles riesgos (Organización Mundial del Comercio, 2024).

Competencias monopolísticas: La competencia monopolística es un tipo de mercado en el que hay altos niveles de competencia entre empresas que ofrecen productos o servicios similares. Este tipo de escenario es abiertamente rivalizante y, por lo tanto, un monopolio total.

Es considerado un tipo de competencia imperfecta, debido a que los vendedores poseen la capacidad de afectar de manera significativa sobre el precio de mercado de lo que ofrecen.

Para captar la atención de los clientes, se valen de planes de marketing y publicidad que hacen parecer únicos sus servicios. Es común apreciar que recurran a ofertas durante ciertas temporadas, promociones y otros métodos que les permita incentivar a otros a comprar. Esto significa que su oferta básica es la misma, pero con elementos ligeramente diferenciadores (INDEED, 2022).

13. Marco Contextual



Colombia está ubicada en el extremo noroccidental de Suramérica y es el único país del subcontinente con costas sobre los océanos Atlántico y Pacífico. Su superficie terrestre es 1'141.748 km² y cuenta con 928.660 km² de dominios marítimos.

Comparte fronteras con Panamá, Venezuela, Brasil, Perú y Ecuador. Colombia posee la tercera mayor población en Suramérica. El 60% de la población es mestiza, el 20% de ascendencia europea, el 5% afrocolombianos, el 13,5% mezcla de africanos e indígenas y el 1,5% indígenas puros. En las ciudades colombianas se concentra el 70% de la población (CONSULADO, 2024). La actividad económica de la zona de cada ciudad está determinada por la topografía y los suelos que la rodean.

El idioma oficial es el español y el 95% de la población colombiana profesa la Religión Católica y cristiana, en minoría también existen judíos y protestantes. La moneda principal es el peso colombiano. La flora y fauna autóctona de Colombia, es tan variada como su topografía (UniNet, 2024).



Italia es un país ubicado en Europa occidental cuyo nombre oficial es República Italiana. Es miembro de la Unión Europea y limita al norte con Francia, Suiza, Austria y Eslovenia. Es una de las principales economías mundiales y se destaca en la producción textil, naval, automotriz y de alimentos (como vinos y olivas). Italia tiene una extensión de 302.000 kilómetros cuadrados. Tiene una población de 59.300.000 habitantes, lo que lo convierte en el quinto país más poblado de Europa. Su densidad de población es de 196,3 habitantes por kilómetro cuadrado. La mayoría de la población habla el idioma italiano. La capital de Italia es Roma, ciudad que está ubicada al este del país y en la que está la Ciudad del Vaticano, estado autónomo que es considerado un lugar santo para la religión católica. La flora de Italia está formada, principalmente, por especies de árboles cítricos, olivos y palmas. La fauna de Italia presenta poca variedad en comparación con otros países de Europa. Osos, cabras montesas, marmotas, lobos, zorros y jabalíes.

Italia tiene una de las diez economías más desarrolladas del mundo y, según su PBI, es la tercera más desarrollada de Europa después de Alemania y de Francia. Sus principales socios comerciales son Francia, Estados Unidos, Alemania y España. Su moneda oficial, como en todos los países de la Unión Europea, es el euro. Sus principales actividades económicas son: Agricultura, Industria, Minería y Servicios (ENCICLOPEDIA HUMANIDADES, 2024).

14. Marco Temporal

Para el desarrollo de la propuesta de investigación se tendrá en cuenta la formulación del proyecto que va desde el mes de febrero a mayo del 2024. Para la segunda fase del desarrollo del proyecto se realizará entre los meses de agosto a marzo del 2025.

15. Marco Legal

Este marco abarca todas las regulaciones y normativas nacionales como internacionales acerca de las importaciones, en este caso la importación de la máquina despalilladora de uva, en donde se puede observar los requisitos, normas técnicas, ambientales, pago de impuestos y restricciones de la misma. Estas normas son fundamentales para proteger las importaciones y a los consumidores y por último para agilizar el Comercio Internacional.

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.

Promueve el fortalecimiento de los criterios de gestión de riesgo en el ejercicio del control aduanero, en orden a neutralizar las conductas de contrabando y lavado de activos, prevenir el riesgo ambiental y la violación de los derechos de propiedad intelectual, defender la salud, garantizar la seguridad en fronteras y, en general, la seguridad de la cadena logística. Con el propósito de otorgar seguridad, estabilidad, certeza jurídica y facilitar la logística de las operaciones de comercio exterior.

Artículo 10. Requisitos y obligaciones del importador.

El capítulo 3 comprende: La obligación aduanera en la importación (SISTEMA ÚNICO DE INFORMACIÓN NORMATIVA, 2024).

Ley 7 de 1991

Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones.

De las normas generales del comercio exterior:

Artículo 1. 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.

Normas y principios por las que se regula el comercio internacional: Impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo, promover y fomentar el comercio exterior de bienes, tecnología, servicios y en particular, las exportaciones y estimular los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen y faciliten las transacciones externas del país (FUNCIÓN PÚBLICA - GESTOR NORMATIVO, 2024).

Ley 9 de 1991

Por la cual se dictan normas generales a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias (BANCO DE LA REPÚBLICA, 2005).

Circular Reglamentaria Externa DCIN-83

Importaciones de bienes: los residentes deberán canalizar a través del mercado cambiario los pagos para cancelar el valor de sus importaciones. Para estos efectos, deben suministrar al IMC la información de los datos mínimos (Declaración de Cambio).

Las divisas para el pago de la importación deberán ser canalizadas por quien efectuó la importación de bienes, y el pago deberá ser efectuado directamente al acreedor, su cesionario o a centros o personas que adelanten en el exterior la gestión de recaudo y/o pago internacional, se trate de residentes o no residentes. Los residentes no podrán canalizar pagos de importaciones que hayan sido realizadas por otros (BANCO DE LA REPÚBLICA, 2017).

Constitución Política - Artículo 81,83,208 y 209

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 (MINCIT - Constitución Política, 2024).

Ley de Emprendimiento 1014 del 2006

De fomento a la cultura del emprendimiento, La presente ley tiene por objeto:

Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley.

Disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas.

Crear un marco interinstitucional que permita fomentar y desarrollar la cultura del emprendimiento y la creación de empresas.

Establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo.

Propender por el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades, expandiendo la base productiva y su capacidad emprendedora, para así liberar las potencialidades creativas de generar trabajo de mejor calidad, de aportar al sostenimiento de las fuentes productivas y a un desarrollo territorial más equilibrado y autónomo.

Promover y direccionar el desarrollo económico del país impulsando la actividad productiva a través de procesos de creación de empresas competentes, articuladas con las cadenas y clúster productivos reales relevantes para la región y con un alto nivel de planeación y visión a largo plazo. (Gomez, 2006).

Decreto 659 de 2024: Nuevo Estatuto Aduanero

El Gobierno expidió el Decreto 659 del 22 de mayo de 2024*, que modifica la actual normativa aduanera, con el objetivo de aumentar las acciones de prevención del contrabando y fortalecer la seguridad en las fronteras y los lugares de arribo de mercancías al territorio nacional. Entre los principales cambios que incorpora la norma están:

La declaración de importación de mercancías que ingresarán al país deberá hacerse de manera anticipada y obligatoria en todos los casos.

El importador será responsable de acreditar la legal introducción de las mercancías al territorio aduanero nacional, con el lleno de los requisitos exigidos y el pago de los tributos aduaneros a que haya lugar.

El importador que actúe de manera directa será responsable por la exactitud y veracidad de los datos contenidos en la declaración aduanera y por la correcta determinación de la base gravable y de la liquidación de los tributos aduaneros, sanciones y rescate a que haya lugar.

Las mercancías deberán ser entregadas por el transportador o el agente de carga internacional, según corresponda, al depósito habilitado ubicado en la misma jurisdicción o en otra jurisdicción, declarante, importador o usuario operador de zona franca que se indique en la declaración de importación o declaración de ingreso o donde lo determine autoridad en los casos de entregas urgentes. En todo caso, la mercancía deberá salir del lugar de arribo con su declaración, salvo las excepciones previstas expresamente en este Decreto. (Comunidad Contable, 2024).

La documentación en el marco legal de la importación es fundamental para garantizar el cumplimiento de las normativas nacionales e internacionales que regulan el comercio exterior.

En el caso del proyecto de importación de la máquina despalladora de uva, se deben considerar diversas disposiciones legales que aseguran la viabilidad y legalidad del proceso. La documentación y permisos previos o vistos buenos que se utilizarán para llevar a cabo la importación es la siguiente: Factura Comercial, Lista de Empaque, Documento de Transporte, Declaración de Importación, Declaración Andina de Valor, Formulario de ingreso o salida de zona franca (FMM), Certificación de Seguro, Mandato Aduanero, RUT, permisos de importación ante la DIAN, certificados de origen (si aplica), vistos buenos del ANLA (dependiendo sus características), ICA (dado que, la uva se considera un producto agrícola, y la máquina estará en contacto con la materia prima).

16. Diseño Metodológico

El diseño metodológico demuestra el conjunto de etapas por las que debe pasar el proyecto como lo son la planificación, selección de proveedores, gestión logística, cumplimiento de normativas y aduaneras, ya que se están permitiendo que se lleve a cabo de manera eficiente, cumpliendo con los objetivos establecidos y garantizando la calidad de la mercancía.

El enfoque metodológico busca minimizar los riesgos asociados a la importación y maximizar el valor añadido para la bodega.

La implementación cuidadosa de este diseño garantizará el éxito del proyecto y contribuirá al desarrollo sostenible y al crecimiento económico del sector vitivinícola.

Los métodos implementados en el trabajo contemplan y proporcionan información detallada y relevante que ayuda a tomar decisiones informadas y a planificar la importación de maquinaria vinícola desde Milán Italia hacia Cali, Colombia.

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” (Conexión 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:***

Un estudio de mercado para una exportación o importación posibilita obtener esa información sustancial que le permitirá monitorear la competencia que existe en el mercado local, conociendo formas de operación, canales de comercialización, estrategias comerciales, precios, su participación y aceptación de mercado, datos claves para afrontar los retos y dificultades del entorno local e internacional.

Hoy en día es esencial antes de lanzar nuevos productos o servicios, porque a menudo existe una brecha entre lo que las empresas quieren ofrecer y lo que los consumidores desean.

Un estudio de mercado sobre la importación de máquinas despalladoras de uva, implica analizar diversos aspectos del mercado relacionados con la oferta, la demanda y las tendencias emergentes, como las siguientes:

Analizar del mercado global de maquinarias: Comprender la situación actual y las tendencias del mercado, incluyendo la capacidad, facilidad de uso y mantenimiento y los principales impulsores del mercado a nivel mundial.

Analizar la oferta: Examinar a los principales proveedores de máquinas despalladoras de uva, su participación en el mercado, capacidades de producción, y estrategias de expansión.

Analizar la competencia: Identificar a los principales competidores en el mercado de maquinaria, evaluar sus estrategias de marketing, precios y diferenciación de productos.

- ***Estudio Técnico:***

Estudio técnico de maquinarias puede abarcar una amplia gama de equipos industriales y modernos:

Detalles sobre la máquina, sus funciones y características.

Manual de guía de funcionamiento y mantenimiento.

Su clasificación como; su capacidad, tecnología, sectores, etc

Su capacidad de consumo de energía.

Cumplimiento de las regulaciones y costes para la adquisición.

- ***Estudio Legal y Administrativo***

El estudio legal y la administración de una importación de máquinas despalilladoras de uva se ven implementadas en requerimientos legales y procedimientos administrativos que deben seguirse para garantizar el cumplimiento de las regulaciones y normativas pertinentes, algunos de esos requerimientos pueden ser:

Regulaciones de importación: Investigación de las regulaciones de importación para esta máquina específica en el país de destino, incluyendo requisitos de permisos, aranceles, impuestos y cuotas de importación.

Documentación aduanera: Asegurarse de contar con la documentación aduanera adecuada para la importación de máquinas despalilladoras de uva, como facturas comerciales, listas de empaque, certificados de origen, declaraciones de valor y documentos de transporte.

Inspección y control de calidad: Coordinar la inspección y el control de calidad de las máquinas para garantizar que cumplan con los estándares como la normativa internacional ISO 14001 y especificaciones requeridas antes de su distribución y venta.

- ***Cálculo de Costos de la Importación***

El cálculo de costos para importar una máquina despalilladora de uva puede incluir lo siguiente: el coste de la máquina, las pólizas, los impuestos de importación, los aranceles aduaneros, los gastos de transporte, los honorarios del agente de aduanas y los costos acerca de las regulaciones, normas y requisitos legales.

Estos costos pueden variar dependiendo el país de origen y destino, el tipo de maquinaria, los acuerdos comerciales entre los países involucrados.

Es fundamental realizar un sondeo acerca de la máquina a importar para así tener presente cuáles serán los costos totales a pagar.

- ***Análisis de los Impactos Sociales y Ambientales***

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 y las maquinarias importadas.

- ***Recolección de Datos***

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

16.2. Clases de Investigación

Se empleará una investigación descriptiva, dado que ofrece un análisis sobre la competencia y variedad de productos en el mercado por medio de una evaluación del mismo.

El método de investigación será mixto, ya que tiene como funcionamiento adecuado para recopilar, analizar e integrar todos los datos para una mejor y profunda investigación.

Y la fuente de investigación será secundaria, debido que proporcionan una investigación 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.

En el entorno cualitativo, está permite comprender las necesidades y expectativas de los actores en el proceso de importación, como son los exportadores, los clientes e incluso los socios comerciales y en el cuantitativo; se evidencian datos numéricos sobre factores como la demanda de maquinaria, las etapas de importación y los costos excedentes.

Esto facilita la exploración de diferentes opciones de importación de maquinaria vinícola, la comprensión de las preferencias de los proveedores y al mismo tiempo comparar cuantitativamente las opciones disponibles en términos de costo.

Esto fomenta las mejores decisiones informadas y estrategias fructuosas para los procesos logísticos y técnicos de la importación o internos de la empresa.

16.3. Tipos de Investigación

Se optó por la investigación descriptiva, dado que ofrece un análisis sobre la competencia y variedad de productos en el mercado por medio de una evaluación del mismo; proporciona una investigación más a detalle en los estudios realizados, ayuda a comprender las tendencias actuales y futuras gracias a las especificaciones de tecnologías modernas; la rentabilidad del retorno de inversión sobre beneficios económicos a corto y largo plazo, sin olvidar determinar el método de transporte más adecuado.

La investigación descriptiva también mitiga los riesgos financieros creando estrategias financieras e incluso ayuda a evitar riesgos operativos. Se escogió esta investigación debido que es una manera eficiente y eficaz para la recopilación de datos, la satisfacción de los clientes y el

personal al manejar una máquina tan innovadora y con tecnología moderna; con esta investigación se analizó la población total, su geografía, género, edad, etc., en ella también se observó los datos económicos que tienen los países, se estudiaron los indicadores económicos, la inflación, la balanza comercial y se obtuvieron datos demográficos que contribuyeron a las características de la población en general, en específico o de un nicho de mercado.

16.4. Método de Investigación

Estudio de la viabilidad sobre la importación de maquinaria vinícola desde Milán, Italia hacia Santiago de Cali, Colombia.

Para alcanzar los objetivos planteados al inicio de este trabajo, se llevará a cabo los estudios de viabilidad necesarios para determinar si el proyecto de importación de maquinaria vinícola puede ser ejecutado por lo que requerirá la realización de diversos estudios de viabilidad: de mercado, técnico, organizacional, legal, financiero, económico, así como análisis de riesgos y evaluación de impactos sociales y ambientales.

Elaborar estos estudios de viabilidad proporcionará una comprensión completa de los diferentes aspectos del proyecto de importación de maquinaria vinícola, asegurando que todas las variables sean consideradas y que la importación sea ejecutada con éxito en una fase posterior. Estos estudios permitirán tomar decisiones informadas y estratégicas, garantizando la viabilidad y sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

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 tiene como enfoque principal la investigación basada en observación y la experiencia para generar generalizaciones y teorías. Este es un método flexible por lo que en la importación vinícola permite identificar patrones comunes, como el que ciertas máquinas aumentan la eficiencia en la producción, analizar el rendimiento de diferentes tipos de maquinaria vinícola según sea el proveedor, desarrollar una teoría sobre los aspectos fundamentales de una importación de maquinaria para la vinificación.

Método Deductivo: Es fundamental resaltar este método, ya que es el que construye la estructura lógica y sistemática del proyecto aportando coherencia en el desarrollo y fortaleciendo la credibilidad de los resultados. La importación de maquinaria vinícola aumentará la eficiencia y la calidad del vino lo cual se evidenciará al poner en funcionamiento las mismas llevando a cabo una recopilación de datos sobre la efectividad demostrando que la teoría es válida en un contexto específico.

16.5. Fuentes de Investigación

La fuente que se utilizará en este proyecto son fuentes secundarias, debido a que proporcionan una investigación más amplia, en donde se pueden utilizar mayores sitios, fuentes; como lo son revistas, páginas, investigadores, científicos, proyectos ya han realizado. En este caso, también se tienen fuentes como Procolombia, Mincit que son datos estadísticos proyectados por entidades certificadas como la DIAN.

La investigación meticulosa y el análisis detallado aseguran que el proyecto sea viable y pueda alinearse con las necesidades y expectativas del mercado. En un proyecto de importación de maquinaria, como la vinícola, es esencial emplear técnicas y fuentes de investigación apropiadas como lo son las fuentes secundarias en este caso, las estadísticas proporcionadas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) que ofrecen datos clave sobre el mercado y volumen de importaciones de maquinaria vinícola, las investigaciones previas realizadas por expertos en el campo pueden proporcionar puntos de vista valiosos sobre las ventajas del producto, las estrategias de comercialización exitosas y los desafíos de la misma, sin olvidar la esencial información proporcionada por Procolombia que demuestran datos sobre regulaciones comerciales, acuerdos comerciales internacionales y oportunidades de mercado; las cuales son una base sólida para la elaboración del proyecto y adaptación del mismo en el entorno comercial.

16.6. Población

El sector vinícola en Colombia cuenta con una población finita.

Esto se debe a que el número de viñedos, productores de vino y actores relacionados es cuantificable. Al contrario de una población infinita, donde los elementos no se pueden contar. La viticultura en Colombia es relativamente pequeña comparada con otros países, lo que facilita aún más la delimitación y conteo de la población involucrada en este sector. Sin olvidar la importación de que esta maquinaria es crucial en una población finita porque maximiza los recursos disponibles, mejora la calidad y la competitividad.

16.7. Muestra

La creciente demanda de vinos locales y la búsqueda de nuevos sabores y estilos por parte de los consumidores colombianos han impulsado la necesidad de importación de maquinaria moderna. Este estudio se centra en una muestra finita de vinícolas en Colombia, con el objetivo de entender mejor las dinámicas de producción, las características de los vinos producidos y el impacto de estas empresas en la economía nacional. Por otro lado, ofrece un punto de vista integral al sector en crecimiento, proporcionando datos de mucho valor para productores, inversores y demás interesados en impulsar el desarrollo sostenible de esta industria.

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

Población Finita

n=Tamaño de la muestra

N=Tamaño de la población

Z= Valor obtenido mediante los niveles de confianza

S²=Varianza de la población en estudio

A través de esta investigación, se espera contribuir al conocimiento y reconocimiento de los vinos colombianos, destacando su calidad a través de un procedimiento optimizado por las nuevas tecnologías.

A través de esta investigación, se espera contribuir al conocimiento y reconocimiento de los vinos colombianos, destacando su calidad a través de un procedimiento optimizado por las nuevas tecnologías.

Dado que a los alrededores de Santiago de Cali existen 68 productores de vino, aplicamos la fórmula de población finita:

Donde:

- $N=68$ (población total de productores)
- $Z=1.96$ (nivel de confianza del 95%)
- $S^2=0.25$ (varianza estimada)
- $e=0.05$ (margen de error del 5%)

$$n = \frac{68 \cdot (1.96)^2 \cdot 0.25}{(68 - 1) \cdot (0.05)^2 + (1.96)^2 \cdot 0.25}$$

$$n = \frac{68 \cdot 3.8416 \cdot 0.25}{(67) \cdot 0.0025 + 3.8416 \cdot 0.25}$$

$$n = \frac{68 \cdot 0.9604}{0.1675 + 0.9604}$$

$$n = \frac{65.3072}{1.1279}$$

$$n \approx 58$$

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 máquinas despalilladoras de uva 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 realizó 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 despalladoras de uva desde Milán - Italia 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 Milán a Santiago de Cali, que se encuentran ubicadas en Italia y Colombia correlativamente.

18. Estudio de Mercado

Este estudio de Mercado tiene como objetivo analizar la viabilidad y potencial de esta maquinaria en Colombia. La maquinaria despalladora desempeña un papel fundamental en diversas industrias, particularmente en la vitivinícola y agrícola, al ser un elemento clave en el proceso de producción.

Italia es reconocida por su experiencia y tecnología avanzada en la fabricación de maquinaria vitivinícola, dado que ofrece despalladoras de alta calidad y viabilidad que podrían satisfacer las necesidades de los viticultores colombianos.

En este estudio se analizará la demanda local, la competencia y las características del producto que podrían atraer a los compradores colombianos, así como las barreras y oportunidades para la entrada de estas máquinas en el mercado.

18.1 Análisis del sector

En los últimos años la importación de maquinaria desde Italia podría representar una excelente oportunidad para cubrir la necesidad y fortalecer la competitividad del sector vitivinícola en Colombia. Los procesos manuales, son poco efectivos en las pequeñas producciones identificadas en algunas regiones del país, usualmente estos procesos resultan ineficientes y costosos cuando se trata de manejar grandes volúmenes de uva; la consistencia en la calidad es vital para las bodegas porque el mercado exige productos que mantengan un estándar elevado en cada cosecha. La innovación tecnológica en este tipo de maquinaria también impulsa la competitividad en la industria del vino, ya que permiten experimentar técnicas de vinificación avanzadas mientras buscan desarrollar productos innovadores que destaquen en el mercado.

Un proceso de importación de maquinaria implica la consideración de múltiples factores, Desde la selección y costos del equipo adecuado hasta la gestión de la logística, el cumplimiento de las regulaciones aduaneras, y la evaluación del soporte técnico, cada uno jugando un papel crucial en el éxito de toda operación de comercio exterior.

18.2 El Sector Importador Colombiano

El sector importador colombiano ha mostrado un crecimiento en diversas áreas de la economía, especialmente en sectores clave como el agrícola y el vinícola. Aunque Colombia no es un país reconocido por la producción de vino en la misma magnitud que Chile o Argentina, debido a sus condiciones climáticas tropicales y la falta de inversión en tecnología moderna, el interés por la producción vinícola ha crecido en las últimas décadas. Este interés ha impulsado a las empresas colombianas a buscar maquinaria que optimice los procesos de producción, desde la cosecha hasta el embotellado, lo cual es vital para mejorar su competitividad tanto a nivel local como global.

Sin embargo, la competitividad interna en el mercado vinícola colombiano sigue siendo baja. Los vinos locales no logran competir con la oferta internacional, en parte debido a la limitada tradición vitivinícola del país y los altos precios de producción. Colombia, por tanto, depende de la importación de maquinaria especializada de países con gran trayectoria en el mercado global del vino, como Italia, Francia y Alemania. Estos países ofrecen equipos de alta calidad, con costos competitivos y soporte técnico adecuado, factores clave para la industria vinícola en desarrollo.

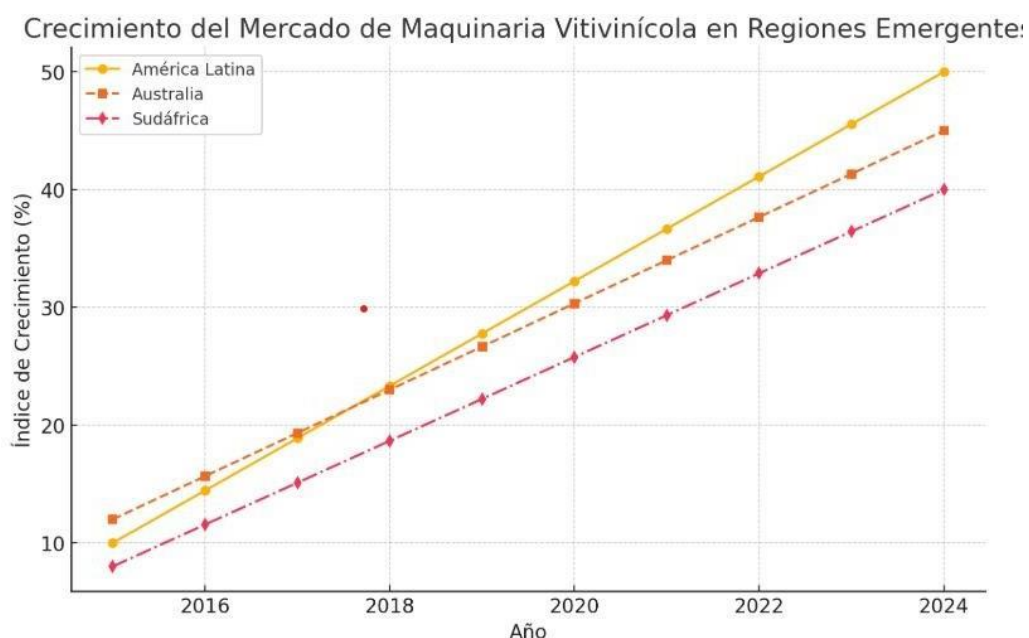
Esta situación refleja el desafío más amplio que enfrenta el sector agrícola en Colombia, donde la modernización de procesos sigue siendo limitada.

Según el más reciente Censo Nacional Agropecuario, el 83% de los agricultores no utiliza ningún tipo de maquinaria ni cuenta con infraestructura adecuada en sus cultivos. Esta falta de tecnificación afecta la eficiencia en la producción y reduce la capacidad del sector para satisfacer la demanda interna y externa.

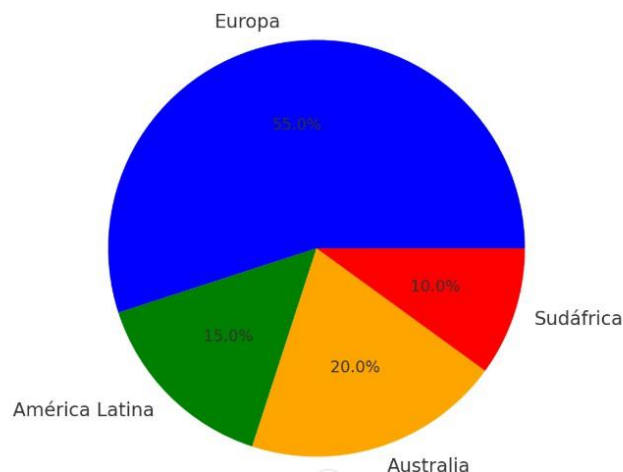
No obstante, se estima que la tecnificación puede aumentar la productividad en hasta un 30%, dependiendo del tipo de cultivo y las actividades implementadas. En este contexto, el Gobierno Nacional, a través de Finagro, ha implementado el plan 'A Toda Máquina', que busca facilitar la adquisición de maquinaria mediante créditos. Como resultado, los desembolsos de créditos para la compra de equipos han aumentado un 16,7% en el último año, alcanzando un total de \$206.173 millones. (GOV.CO, 2018).

18.3 El Mercado del Producto en el Exterior

El mercado de maquinaria vitivinícola ha experimentado un notable desarrollo en la diversificación de equipos, ya que la innovación tecnológica es un pilar fundamental en la evolución del mercado global. La regionalización del mercado juega un papel crucial, con Europa, y especialmente países como Francia, Italia y España, manteniendo su posición como líderes del sector, mientras que regiones emergentes como América Latina, Australia y Sudáfrica experimentan un crecimiento significativo.



Participación de Mercado en Maquinaria Vitivinícola por Región



18.4 Análisis DOFA

ANÁLISIS DOFA DEL SECTOR			
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENZAS
Innovación de tecnologías	Expansión hacia mercados internacionales	Dependencia de materias primas, dado que genera vulnerabilidad en precios y afectan los costos de producción	Competencias entre empresas puede llegar a generar presión
Capacidad de producir grandes volúmenes de mosto	Incentiva la inversión de infraestructura en sectores industriales y agrícolas	Altas inversiones en nuevas tecnologías, puede ser una barrera para la entrada de esta maquinaria y su expansión	Nuevas normativas o regulaciones aduaneras que pueden incrementar cambios en su importación
Aumento de productividad, permitiendo mayor volumen en poco tiempo.	Alianzas estratégicas, con proveedores internacionales pueden resultar en mejores condiciones de compra.	Dependencia de proveedores externos pueden ser un riesgo en problemas logísticos o comerciales.	Innovaciones Disruptivas, estas tecnologías que no están disponibles a través de los proveedores pueden

			hacer que la maquinaria se vuelva obsoleta.
Reducción de costos laborales, reducen la dependencia de mano de obra intensiva.	Diversificación de productos, en derivados de la uva.	Burocracia y regulaciones de importación pueden ser complicados y demorados.	Riesgos logísticos en la cadena de suministro puede interrumpir la producción.
Estándares internacionales, mejorando la competitividad en el mercado global.	Eficiencia energética, ayuda a reducir costos y al impacto ambiental.	Fluctuaciones cambiarias afectan costos de importación.	Riesgos políticos y económicos donde haya inestabilidad puede llegar a interrumpir el suministro de maquinaria.

FO (Fortalezas + Oportunidades) - Cómo usar fortalezas para aprovechar oportunidades:

- Modernización de la producción vitivinícola: Aprovechar el potencial agrícola de la región para introducir maquinaria que aumente la eficiencia en la producción de vino, reduciendo tiempos y mejorando la calidad.

- **Atracción de inversión y alianzas estratégicas:** Utilizar la riqueza del sector agroindustrial para atraer inversionistas y socios comerciales interesados en desarrollar la industria vinícola mediante la importación de tecnología.
- **Exportación de vino con valor agregado:** Con el uso de maquinaria moderna, se puede mejorar la calidad del vino y posicionarlo en mercados nacionales e internacionales, destacando su producción sostenible y artesanal con tecnología avanzada.
- **Capacitación y especialización en maquinaria vinícola:** Aprovechar la necesidad de modernización para implementar programas de formación en el uso y mantenimiento de maquinaria, creando empleos calificados en la región.
- **Uso de incentivos gubernamentales:** Buscar apoyo estatal y beneficios fiscales para la importación de maquinaria agrícola, aprovechando políticas de desarrollo rural e industrialización.

DO (Debilidades + Oportunidades) – Cómo mejorar debilidades para aprovechar oportunidades:

- **Infraestructura y logística de importación:** Superar la falta de infraestructura mediante la creación de centros de distribución y almacenamiento de maquinaria importada en puntos estratégicos de la región.
- **Financiamiento accesible para productores locales:** Desarrollar planes de financiamiento con bancos y entidades gubernamentales para facilitar la compra de maquinaria por parte de pequeños productores.
- **Adaptación de tecnología a las condiciones locales:** Personalizar la maquinaria importada para que se adapte a las características del suelo y clima local, maximizando su eficiencia en la producción de vino.

- Generación de políticas de apoyo a la industria vitivinícola: Trabajar con instituciones gubernamentales para crear normativas que incentiven la producción de vino y el acceso a tecnología moderna.
- Promoción del vino local con identidad tecnológica: Combinar tradición y modernidad para diferenciar el vino local en el mercado, resaltando la mejora en calidad gracias a la industrialización

FA (Fortalezas + Amenazas) – Cómo usar fortalezas para reducir riesgos de amenazas:

- Automatización para reducir costos laborales elevados: Implementar maquinaria automatizada para compensar la posible falta de mano de obra calificada en la región.
- Estandarización y certificaciones internacionales: Aprovechar la calidad mejorada del vino gracias a la maquinaria para obtener certificaciones que permitan su exportación y competitividad en mercados internacionales.
- Diversificación del uso de maquinaria agrícola: Utilizar la maquinaria no solo para la producción de vino, sino también para otros sectores agrícolas, reduciendo el riesgo de estancamiento en la industria.
- Creación de un ecosistema industrial complementario: Desarrollar una red de proveedores locales de insumos y servicios relacionados con la industria vitivinícola para fortalecer el crecimiento del sector.
- Fomento del turismo enológico con tecnología: Aprovechar la modernización de la producción para atraer visitantes y desarrollar rutas de ecoturismo, generando ingresos adicionales para los productores.

DA (Debilidades + Amenazas) – Cómo minimizar debilidades y evitar amenazas:

- Reducción de la dependencia de proveedores externos: Desarrollar capacidades técnicas locales para reparar y dar mantenimiento a la maquinaria importada, reduciendo costos y tiempos de inactividad.
- Mitigación del impacto de aranceles y regulaciones: Negociar acuerdos comerciales y tratados de libre comercio para reducir impuestos sobre la importación de maquinaria vitivinícola.
- Desarrollo de talento local en tecnología vitivinícola: Implementar programas de educación técnica para capacitar a la población en el uso de maquinaria, reduciendo la necesidad de importar mano de obra especializada.
- Gestión eficiente de costos y financiamiento: Crear planes de financiamiento flexibles y subsidios gubernamentales para que los pequeños y medianos productores puedan acceder a maquinaria moderna.
- Diversificación de la producción agrícola: Fomentar la producción de otros derivados del vino, como vinagres y destilados, para reducir la dependencia exclusiva del vino como producto final y asegurar mayor estabilidad económica.

Las 5 Fuerzas de Porter

Poder de Negociación de los Clientes

Se puede identificar en Colombia diversidad de clientes potenciales como lo son los viticultores, empresas y bodegas, por lo cual las variadas ofertas pueden generar un poder de negociación significativo al promocionar el acceso a varias opciones de proveedores o al comprar en grandes volúmenes; sin olvidar que los clientes pueden llegar a ser sensibles a los precios por lo que su poder de negociación será mayor.

Poder de Negociación de los Proveedores

El sector industrial vitivinícola incluye una amplia gama de equipos de excelentes condiciones en el mercado global, esto puede variar desde grandes empresas internacionales que fabrican equipos a gran escala, hasta pequeños fabricantes especializados en maquinaria personalizada.

La competencia y la innovación en este sector son elevadas, lo que permite a las empresas tener opciones más accesibles; Teniendo en cuenta que Colombia no desarrollar inversiones para la creación de nuevas tecnologías industriales los proveedores tienen alto poder de negociación, influyendo en los precios y condiciones de compra.

Amenaza de Productos o Servicios Sustitutivos

La amenaza de productos o servicios sustitutivos para la importación de Máquinas Despalilladoras De Uva hacia Santiago De Cali, Colombia seria baja, aunque haya maquinaria fabricada localmente o importada de otros países que ofrezca un rendimiento similar a un menor costo la calidad del proceso para separar las uvas de sus tallos sin dañar las frutas no tiene muchos sustitutos directos.

Lo que reduce la posibilidad que estas se sustituyan por alternativas de menor rendimiento o tecnología menos avanzada; tampoco se pasa por alto la confianza a la maquinaria importada debido a la reputación y la seguridad que las marcas extranjeras han establecido en el mercado vitivinícola global.

Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores

La amenaza de nuevos competidores entrantes para la importación de máquinas despalilladoras de uva desde Milán, Italia, hacia Santiago de Cali, Colombia, puede ser considerada moderada esto debido a que se trata de maquinaria especializada que debe estar sujeta a estrictas regulaciones aduaneras, normativas técnicas, y certificaciones aduaneras tanto en país origen como país de destino, además los nuevos entrantes tendrían que desarrollar relaciones desde cero.

Rivalidad Entre los Competidores Existentes

La rivalidad entre los competidores existentes depende de la cantidad de importadores de maquinaria vitivinícola existen en Colombia, especialmente en el Valle del Cauca, en que la rivalidad entre importadores pequeños de lugar a una guerra de precios u ofertas, y una competencia basada en servicios o diferenciación, sin olvidar que los importadores con conexiones sólidas y duraderas con los productores de vino en Cali pueden contar con un alto grado de lealtad del cliente, lo que reduce la intensidad de la rivalidad.

19. Inteligencia de Mercados

La inteligencia de mercado en la importación de máquinas despalilladoras de uva desde Milán Italia hacia Santiago de Cali, Colombia es aquella en la que se analizan factores clave para la viabilidad y éxito del proyecto como lo son las tendencias del sector vinícola, Industrial y Agropecuario, las relaciones comerciales, las normativas colombianas e internacionales, la demanda del mercado y los factores económicos de la importación.

Milán Italia hacia Santiago de Cali, Colombia es aquella en la que se analizan factores clave para la viabilidad y éxito del proyecto como lo son las tendencias del sector vinícola, Industrial y Agropecuario, las relaciones comerciales, las normativas colombianas e internacionales, la demanda del mercado y los factores económicos de la importación.

Según datos de Trade Map (2023), Italia exportó más de 450 millones de dólares en maquinaria vinícola en el último año, con un crecimiento del 8% anual debido a la alta demanda de tecnología moderna para la producción de vino en mercados emergentes y cuenta con una participación del 35% en las exportaciones globales de equipos para la producción de vino.

Según ProColombia a pesar de que la producción local es limitada, hay un creciente interés en mejorar los procesos productivos y la calidad del vino. En 2022, Colombia importó maquinaria vitivinícola por un valor de 11,8 millones de dólares, de los cuales 2 millones provinieron de Italia, lo que representa el 17% del total de las importaciones en este sector. No se puede olvidar que el Valle del Cauca, cuenta con un suelo y clima propicio para el cultivo de la vid, pero la falta de industrialización limita la competitividad de los productores. Actualmente, hay aproximadamente 68 productores de vino en Cali y 40 más en regiones cercanas, Los cuales dependen de métodos tradicionales de producción. La introducción de maquinaria moderna permitiría aumentar la producción en un 30% a 50%, mejorando la calidad del vino y reduciendo costos operativos.

19.1 Posibles Mercados Para Importación del Producto

España



Ubicación Geográfica

La geografía de España es muy variada y da lugar a paisajes muy distintos. En total, tiene una superficie de poco más de 505.000 kilómetros cuadrados, de los que solo unos 12.500 kilómetros cuadrados pertenecen a la superficie insular.

España es un país especialmente montañoso con una gran meseta central. A modo de resumen, tiene dos bloques montañosos que dividen esta meseta: las cordilleras del Sistema Central y los Montes de Toledo. Más hacia la periferia, se levantan otros sistemas montañosos como el macizo Galaico, la cordillera Cantábrica, el sistema Ibérico y Sierra Morena. Mientras, las cordilleras Bética, catalán y Pirineos completan el sistema montañoso más exterior. Los puntos más elevados del país son el Pico del Teide (3.718 metros), en la isla de Tenerife; el Mulhacén (3.478 metros), en Granada; y el Aneto (3.404 metros), en Pirineos. (Spain.info, 2024)

Idioma

En España, la lengua oficial del Estado es el español o castellano, pero también existe una gran variedad de idiomas que conforman el conjunto lingüístico de todo el territorio. Estas otras lenguas pertenecen a la región en la que se hablan y alrededores, son lenguas cooficiales y forman parte del patrimonio cultural regional y estatal. El vasco, el gallego o el catalán son

algunos de los ejemplos de la grandísima diversidad cultural que tiene España. (Don Quijote, 2024).

Moneda

Es el euro (€). Puedes consultar su valor oficial en la web del Banco Central Europeo.

Un euro se divide en 100 céntimos y existen ocho monedas diferentes (1, 2, 5, 10, 20 y 50 céntimos, y 1 y 2 euros) y siete billetes (5, 10, 20, 50, 100, 200 y 500 euros). (Spain.info, 2024)

Religión

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. (Wikipedia, 2024)

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. gob.es punto de acceso general, 2024)

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. Las decisiones finales son tomadas desde el más alto cargo de la empresa, pese a que las reuniones y las negociaciones se hayan desarrollado con personal delegado. Debido al complejo sistema legal español, muchos de los acuerdos no se plasman en contratos detallados, son más dados a los acuerdos extralegales, de ahí la importancia de la confianza entre socios. (LegisComex.co, 2024)

Gravamen por Acuerdos Internacionales Para Importación

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

Ley 1669 del 16 julio del 2013, Congreso de Colombia, diario oficial N° 48853 Pág. 66 (MUISCA DIAN, 2024).

Como podemos observar la partida arancelaria paga un gravamen del 0%, por lo tanto, no será necesario acogerse al acuerdo mencionado en las imágenes.

8435.10.00.00

Gravamen 0%

IVA 19%

Libre Importación

Perfil de la mercancía

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						

Italia



Ubicación Geográfica

Italia, oficialmente conocida como la República Italiana, es un país ubicado en el corazón del Mediterráneo, en el sur de Europa. Limita al norte con Francia, Suiza, Austria y Eslovenia, y está rodeada por los mares Adriático, Jónico y Tirreno. Su territorio incluye las islas de Sicilia y Cerdeña, las más grandes del Mediterráneo. Italia es reconocida por su rica historia, su contribución a las artes y las ciencias, y su influencia en la cultura y la gastronomía a nivel mundial.

Italia se extiende a lo largo de 1,000 kilómetros de norte a sur y su forma es la de una bota. El país es famoso por su diversidad geográfica: las montañas de los Alpes y los Apeninos, la llanura del río Po, las colinas de la Toscana y las costas del mar Adriático y Tirreno. Además, Italia es hogar de dos micro estados independientes, San Marino y Ciudad del Vaticano, siendo este último el centro espiritual de la Iglesia Católica. (educahistoria, 2023)

Idioma

El idioma oficial de Italia es el italiano, una lengua romance que se deriva del latín vulgar. El italiano es hablado por la gran mayoría de la población y es el idioma de la educación, los medios de comunicación y el gobierno. Sin embargo, en varias regiones de Italia, se hablan

otros idiomas y dialectos, incluyendo el alemán en Tirol del Sur, el francés en Valle de Aosta, y el esloveno en Friuli-Venezia Giulia. (educahistoria, 2023)

Moneda

La moneda oficial utilizada en Italia es el euro (€).

El euro se utiliza en Italia, ya que es parte de la Unión Europea. Hay billetes de 5, 10, 20, 50, 100, 200 y 500. NOTA: si tiene un billete de más de 50 euros, muchos proveedores no lo aceptarán. Hay monedas con valores en centavos de 1, 2, 5, 10, 20, 50 y monedas con valores en euros de 1 y 2.

Antes del euro, Italia usaba la lira como moneda oficial. Fue reemplazado por el euro en 1999. (CiaoFlorence, 2024)

Religión

Italia es predominantemente católica, con la Santa Sede, el centro administrativo de la Iglesia Católica, ubicado en la Ciudad del Vaticano, en Roma. La influencia de la Iglesia Católica es evidente en la vida cotidiana de los italianos, desde la arquitectura de las ciudades hasta las festividades y tradiciones. (educahistoria, 2023)

Política

Italia es una República parlamentaria. Desde su Constitución del año 1948, es un país democrático y multipartidista.

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

partidos). Está formado por la Cámara de los Diputados, con 400 miembros, y la del Senado (¡como en España!), con 200 senadores/as.

país estuvo marcada por una Monarquía Constitucional y, posteriormente, por el fascismo durante más de dos décadas. Por lo tanto, estamos ante un sistema político “joven”, que se instauró con la constitución del 48.

Desde entonces, la República ha tenido más de 60 gobiernos, es decir, una media de un nuevo Gobierno cada 14 meses. Por ello, según algunos medios especializados, es uno de los países con más inestabilidad política de Europa. (Superprof, 2022)

Cultura de Negociación

Italia es la octava economía más grande del mundo y la tercera de la zona euro. Su economía es diversificada y está orientada hacia la exportación. Los sectores más importantes son la manufactura y la industria, especialmente en las áreas de automoción, moda, productos alimenticios y maquinaria. Italia es también un importante productor de vino y aceite de oliva.

El sector servicios representa más de tres cuartos del PIB italiano, con el turismo desempeñando un papel crucial. Italia es uno de los destinos turísticos más populares del mundo, conocida por su rica historia, cultura y belleza natural. (educahistoria, 2023)

Realizar transacciones comerciales a nivel internacional puede presentar desafíos, por lo que es fundamental tener un profundo conocimiento de la cultura local.

proceso de negociación, éste puede llevar mucho tiempo debido a la importancia de las relaciones personales y la necesidad de aprobación desde la alta gerencia. A menudo, los acuerdos verbales establecen la base, pero las decisiones suelen confirmarse por escrito

posteriormente. Cuando se trata de negociaciones con empresas internacionales, es común que el personal se comunique en inglés durante las reuniones.

En conclusión, la cultura de negocios en Italia se caracteriza por su informalidad, flexibilidad y énfasis en las relaciones personales. La toma de decisiones centralizada y la importancia de las negociaciones basadas en la confianza son elementos claves para el éxito en este entorno empresarial. (Nomezque, 2023)

Gravamen por Acuerdos Internacionales Para Importación

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

China



Ubicación Geográfica

China es un país situado en Asia Oriental. Es el más poblado del mundo, con más de mil trescientos millones de habitantes y la primera potencia económica mundial por PIB en términos de paridad de poder adquisitivo. Tiene una superficie aproximada de 9.6 millones de km², es el tercer país más extenso del planeta por superficie terrestre detrás de la Rusia y Canadá, y comparte fronteras con catorce países.

El paisaje chino es vasto y diverso, desde las estepas y los desiertos del Gobi y Taklamakán, a los bosques subtropicales del sur. El Himalaya, el Karakórum, Pamir y Tian Shan

la separan del sur y el centro de Asia. Los ríos Yangtsé y Amarillo discurren desde la meseta tibetana hasta desembocar en las densamente pobladas costas orientales. China tiene 14.500 km de costa a lo largo del océano Pacífico y está bañada por los mares Amarillo, de Bohai, de China Oriental y de la China Meridional. (Fundación Aquae, 2024)

Idioma

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.

La forma más hablada del chino es, sin duda, el mandarín. Con más de 1.1 m de mil millones de hablantes solo en China, no debería sorprender que también sea el idioma más hablado en todo el mundo. Hay muchos dialectos dentro del mandarín y, a menudo, se divide en cuatro subgrupos: mandarín del norte, mandarín del noroeste, mandarín del suroeste y mandarín del sur. (Jones, 2023)

Moneda

La moneda oficial de China es el yuan chino, también denominado renminbi. El tipo de cambio de CNY a USD es el más utilizado. El código de moneda para el yuan renminbi chino es CNY, denotado por el símbolo ¥. (Wise, 2024)

Religión

Las convulsiones políticas y sociales de la primera mitad del siglo XX en China tuvieron un efecto desintegrador en el confucianismo, el taoísmo y el budismo (excluyendo el Tíbet). Desde finales de la década de 1940, el país es oficialmente ateo, pero permite a los religiosos

practicar su fe dentro de ciertas pautas. En la actualidad, muchos taoístas, budistas, musulmanes y cristianos practican su fe en China.

De hecho, hay varios templos, mezquitas e iglesias abiertos al público. Los grupos religiosos pueden celebrar reuniones, producir materiales y practicar el culto; sin embargo, sus actividades están controladas. El incumplimiento de las directrices del gobierno puede dar lugar a penas de prisión o a más restricciones en la práctica de su fe. Los extranjeros pueden ser acusados por la ley de distribuir libros y folletos religiosos cuando viajan por China.

Algunas religiones han sido perseguidas, la más notable es el budismo tibetano. El gobierno chino sigue reprimiendo a quienes se consideran una amenaza para el orden social y político (como el nuevo movimiento religioso conocido como Falun Gong). Las actividades religiosas no autorizadas pueden conllevar el encarcelamiento y otras restricciones. No obstante, el gobierno chino ha relajado gradualmente muchas de sus anteriores restricciones a las prácticas e instituciones religiosas. (Clicasia, 2021)

Política

La estructura actual del sistema político de China tiene como presidente y líder del PCCh a Xi Jinping, quien ha estado en el poder desde marzo de 2013. El presidente y vicepresidentes son elegidos indirectamente por la Asamblea Popular Nacional por un periodo de cinco años; mientras que el cargo del primer ministro es elegido por el presidente y aprobado por la Asamblea Popular Nacional. (Pighin, 2020, p: 3) Con la enmienda de la Constitución de China del 11 de marzo de 2018, el pleno de la Asamblea Nacional Popular de China (ANP) aprobó: 1) La eliminación del límite de dos mandatos consecutivos de cinco años cada uno para los presidentes del país; y 2) Se incluyó la inserción de la teoría política de Xin Jinping en la

Constitución, "el socialismo con características chinas en una nueva era" (Constitute Project, 2023). En este sentido, Xin Jinping fue reelegido el 17 de marzo de 2018; ya que el PCCh insistió que acabar con los límites de mandatos fortalecería el sistema de liderazgo chino. Recientemente, el pasado 10 de marzo de 2023 se consolidó la tercera reelección de Xin Jinping.

De acuerdo al artículo 1° de su Constitución, la República Popular China se autodenomina como “un Estado socialista de dictadura democrática popular, dirigido por la clase obrera y basado en la alianza obrero-campesina.” (Constitución de la República Popular China, 4 de diciembre de 1982). El Partido Comunista Chino sigue desempeñando un papel central y dominante en la política, la economía y la sociedad de la República Popular China. Controla el gobierno central y los gobiernos locales en todos los niveles, (los tres poderes: el poder ejecutivo, legislativo y judicial), así como el Ejército Popular de Liberación China (EPL). (Ver imagen)

De esta forma, la ideología actual de China se ha desarrollado a lo largo de décadas de cambios políticos y económicos, pasando de un maoísmo radical a un socialismo con características chinas más pragmático y, bajo el liderazgo de Xi Jinping, una ideología que enfatiza la centralidad del Partido Comunista de China y con un posicionamiento cada vez más fuerte de China en el sistema internacional. (Romero, 2024)

Cultura de Negociación

China, es un país con más de 5.000 años de historia, muchos de los cuales han sido dedicados al comercio, hace del empresario chino una persona con gran habilidad y capacidad para hacer negocios de una manera muy propia e influenciada por una alta carga cultural llena de tradiciones y comportamientos que no son comunes en occidente.

Pero, por otro lado, y gracias al aumento en las relaciones comerciales con América, el comerciante chino se ha ido adaptando también a las costumbres de este lado del mundo.

Hacer negocios con China no es imposible ni difícil, solo es cuestión de buena actitud, mente abierta y paciencia para entender que en la diferencia también hay acuerdos.

Los chinos prefieren hacer negocios con personas conocidas o referenciadas por sus amigos o colegas. Por esta razón, es conveniente ser presentado por un intermediario que conozca ambas partes y sobre todo, que esté en la capacidad de dar muy buenas referencias de usted y su empresa.

Ser miembro de la cámara de comercio binacional de su país con China o conocer al encargado de negocios de la embajada, es una puerta de entrada al mercado asiático.

Sea muy paciente. Los negocios internacionales requieren de un tiempo considerable, intercambio permanente de comunicaciones, incluso de varias reuniones de trabajo antes de llegarse a un acuerdo definitivo.

China es un gran importador de insumos, materias primas, productos terminados y servicios. Por tal razón, es muy usual que además de usted haya otras compañías extranjeras que tienen en la mira a la misma empresa.

Los chinos prefieren establecer negocios cara a cara en lugar de la comunicación escrita o telefónica. Participar en ruedas de negocios, viajar en misiones comerciales, asistir a ferias y contar con un asesor especializado, son estrategias que puede definir su acceso al mercado.

(Legiscomex.com, 2024)

Gravamen por Acuerdos Internacionales Para Importación

No hay acuerdo internacional de importación con China para esta partida arancelaria: **8435.10.00.00** que nos habla de la siguiente clasificación de productos “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”.

Alemania



Ubicación Geográfica

La República Federal de Alemania se encuentra ubicada en Europa central. Forma parte de la Unión Europea. Limita al norte con el Mar del Norte, Dinamarca y el Mar Báltico; al este con Polonia y la República Checa; al sur con Austria y Suiza, y al oeste con Francia, Luxemburgo, Bélgica y los Países Bajos.

La geografía física de Alemania ofrece un paisaje variopinto formado por montañas, mesetas, llanuras, valles, ríos, lagos, costa y gran cantidad de bosques.

La parte norte del país se extiende la llanura de las bajas tierras del norte. En el centro predominan las mesetas, mientras que al sur del país encontramos los picos más altos en cordilleras montañosas. (Querida Alemania, 2024)

Idioma

En Alemania se habla alemán. Además, hay muchos dialectos que solo se hablan en ciertas regiones. Alguien de Baviera no entiende Platt, el dialecto del norte alemán. Al igual que una persona del norte de Alemania no entiende el dialecto bávaro.

Si, en alguna ocasión, no sabes el término en alemán, entonces inténtalo en inglés. Casi todos los que se han escolarizado en Alemania lo han aprendido.

Inglés es el idioma extranjero más usado por los alemanes y después, francés y español. En las grandes ciudades se escuchan muchos idiomas, sobre todo, turco e italiano. Alemania es un país de inmigración y, obviamente, los migrantes llevan al nuevo país su cultura e idioma. (Learngerman, 2024)

Moneda

La moneda de curso legal en Alemania es el euro (€). Los billetes tienen siete denominaciones (5, 10, 20, 50, 100, 200 y 500 €) y hay ocho monedas (0,01, 0,02, 0,05, 0,10, 0,20, 0,50, 1 y 2 €). (Lonely Planet, 2024)

Religión

En Alemania hay libertad de culto. La religión y el Estado están separados. Aproximadamente uno de cada dos habitantes de Alemania es cristiano, el siete por ciento son musulmanes y el cuatro por ciento profesa otras religiones. El 36 por ciento de la población, más de uno de cada tres, no profesa religión alguna, con tendencia a aumentar. (Deutschland.de, 2024)

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. (Tatsachen Ueber Deutschland.de, 2024)

Cultura de Negociación

Alemania es uno de los mercados de mayor importancia en la Unión Europea por lo que se ha convertido en un estratégico aliado comercial para varios países alrededor del mundo que quieren incursionar o ya hacen parte del mercado de este gigante europeo, razón por la cual muchos productos y servicios similares están en constante competencia.

Es por esto que las características y la calidad de los productos son la principal exigencia para entrar al mercado alemán, así como también toma bastante importancia la manera en la que los interesados en hacer negocios con este país presentan su empresa. Así que no solo se trata de la calidad de los productos y servicios ofrecidos, sino que también de la calidad del personal designado para establecer las relaciones comerciales.

Los alemanes buscan artículos y servicios de calidad, por lo que evitan adquirir productos baratos y preferiblemente adquieren aquellos que cumplen como mínimo los estándares técnicos de calidad establecidos en las normas de calidad DIN. Esta es una ventaja que puede aprovechar, pues al momento de negociar el precio de su producto y/o servicio, este no se verá disminuido, además otra ventaja es que en Alemania los plazos de pago no superan los 30 días, algo que tiene que revisar muy bien al momento de adquirir compromisos en las entregas.

Los empresarios alemanes le dan mucho valor a la palabra, por lo que los compromisos adquiridos verbalmente son igual de valiosos que los que se realizan por escrito, en cualquier caso, debe primar el cumplimiento y desde luego la calidad. (Legiscomex.com, 2024)

Gravamen por Acuerdos Internacionales Para Importación

La Subpartida seleccionada para esta importación paga el 0% de gravamen, por lo cual, no se acoge a ningún acuerdo preferencial y no aplica certificados de origen de la Unión Europea.

19.2 El País Seleccionado (Italia)



19.2.1 Entorno Económico

Italia es una de las 10 economías más importantes del mundo por volumen de PIB. Su deuda pública en 2023 fue de 2.863.438 millones de euros, con una deuda del 137,3% del PIB está entre los países con más deuda respecto al PIB del mundo. Su deuda per cápita es de 48.541 € euros por habitante, luego sus habitantes están entre los más endeudados del mundo. La última tasa de variación anual del IPC publicada en Italia es de julio de 2024 y fue del 1,3%.

El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Italia, en 2023, fue de 35.350 € euros, por lo que se encuentra en el puesto 29 de los 196 países del ranking de PIB per cápita. (DATOSMACRO.COM / EXPANSIÓN, 2024)

19.2.2 Entorno Tecnológico

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

la tecnología italiana en sectores como microelectrónica y tecnologías para el ambiente, la robótica, materiales para las construcciones y farmacéuticas: es necesario aprovecharlas para

hacer nuestro país más competitivo, instó el presidente de la Asociación Italiana para la investigación industrial, Andrea Bairati.

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

Si la innovación es una herramienta fundamental para el crecimiento económico y el desarrollo, la investigación básica, científica y aplicada es estratégica, especialmente en significativos sectores de deep tech y hard tech como la biotecnología, la robótica y el hardware", destacó el director de Innovit, Alberto Acito.

"En este sentido -prosiguió- Italia y Europa no quieren seguir siendo países consumidores de tecnologías, sino ser productores de tecnologías y explotar nuestras muchas habilidades".

Por eso, continuó Acito, "conectar con otros ecosistemas es igualmente importante, porque la innovación hoy surge en muchos lugares y las conexiones son estratégicas. (ANSA IT, 2024)

19.2.3 Entorno Político

Italia es una república parlamentaria con un primer ministro, que es el jefe del Gobierno. El presidente es el jefe del Estado y nombra al primer ministro. El Parlamento se compone de dos cámaras: la Cámara de Diputados y el Senado de la República. El país se divide en 20 regiones. Cinco de ellas tienen un estatuto especial de autonomía, lo que les permite aprobar legislación sobre algunas cuestiones de carácter local. (UNION EUROPEA, 2024)

19.2.4 Entorno Ambiental

El 2024 ha marcado un hito sombrío para Italia, con el país consumiendo el 500% de sus recursos naturales, una cifra alarmante que solo encuentra paralelo en Japón.

Según datos revelados por un estudio de la Università degli Studi Niccolò Cusano (Unicusano), en lo que va del año, Italia ha alcanzado un nivel de consumo que supera cinco veces sus capacidades anuales, agotando así todas sus fuentes naturales incluso antes de que finalice mayo.

Esta tendencia, de continuar, llevaría a una situación donde Italia necesitaría una superficie tres veces mayor que la del planeta Tierra para satisfacer la creciente demanda de recursos por parte de sus habitantes.

En Italia, el desperdicio alimentario alcanza los 67 kg por persona al año, mientras que al menos cinco gramos de plástico son consumidos semanalmente a través de los alimentos.

Este despilfarro no solo tiene un impacto ambiental, sino también económico, afectando duramente al tejido productivo e empresarial del país.

El informe también advierte sobre los impactos futuros del cambio climático, como temperaturas extremas, sequías, aumento del nivel del mar y pérdida de biodiversidad, con consecuencias especialmente graves para las poblaciones más vulnerables. (AHORA ROMA, 2024)

19.2.5 Entorno Cultural

La cultura italiana es el conjunto de las manifestaciones culturales producidas en territorio italiano. Italia es reconocida por su arte, su cultura y sus numerosísimos monumentos, entre ellos la torre de Pisa y el Coliseo romano; así como por su gastronomía (platos italianos famosos son la pizza y la pasta), su vino, su estilo de vida, su pintura, su diseño, cine, teatro, literatura y música, en particular, la ópera. Todo esto ha creado una considerable italoofilia en el mundo. (CAMERA DI COMMERCIO E INDUSTRIA ITALIANA PER LA SPAGNA, 2024)

19.3 El País de Origen (Colombia)



19.3.1 Entorno Económico

El crecimiento económico colombiano empezará a acelerarse lentamente durante el segundo semestre. La demanda interna se consolidará en 2025. Se espera un crecimiento de 1,8% en 2024 y 2,8% en 2025. La inflación seguirá reduciéndose, permitiendo que el Banco Central acelere los recortes de sus tasas desde finales del año.

La economía global ha tenido un aterrizaje suave. La inflación continuará disminuyendo por la menor dinámica y la normalización de la oferta, si bien las preocupaciones no desaparecerán por completo y las tasas se mantendrán en niveles contractivos un largo tiempo. El mundo crecerá 3,1% en 2024 y 3,3% en 2025.

Las señales de recuperación en Colombia aún no son certeras, pero señalan que el punto de inflexión debería ubicarse en el segundo semestre. Las menores tasas de interés e inflación, el mayor ahorro interno, el alto uso de la capacidad instalada industrial y la ejecución de obras públicas son las señales positivas. A futuro, los hogares acelerarán el gasto en bienes y lo moderarán en servicios y la inversión será impulsada por obras civiles y maquinaria, primero, y edificaciones, después.

La inflación en Colombia seguirá retrocediendo, aunque con menos ímpetu en los próximos meses, hasta ubicarse en 5,4% en diciembre y 3,8% al cierre de 2025. El Banco Central podría acelerar sus recortes al final del año, y la ubicará en 8,5% al cierre de 2024 y 6,0% en 2025.

La política monetaria, interna y externa, será el principal determinante del comportamiento del tipo de cambio. El peso se devaluará en la segunda mitad del año, hasta estabilizarse en cerca de 4.200 pesos por dólar durante 2025. También los desbalances macroeconómicos impulsarán este comportamiento: se espera un deterioro fiscal y externo en 2024; en 2025, el déficit fiscal será menor, pero el externo seguirá aumentando.

Aumentar el producto potencial es el reto más importante que tiene hoy el país. Sin inversión y solo esperando que el viento nos lleve será difícil. Hay que ser activos en consolidar los planes que se proponen en el informe para mejorar el crecimiento y el nivel de vida de los colombianos. (BBVA RESEARCH, 2024).

19.3.2 Entorno Tecnológico

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 e inusitadamente, el efecto de la pandemia en los distintos sectores de la economía.

Caracol Radio hace referencia a un estudio realizado por el Laboratorio de Economía de la Educación (LEE) de la Universidad Javeriana, donde deja claro cómo la inversión en tecnología y la innovación en Colombia enfrenta obstáculos notables.

Según el referido estudio, el país registra un promedio de inversión en proyectos relacionados con investigación de sólo un 0.3% del PIB en los últimos 20 años, cifra relativamente baja que, aunque lo sitúa por encima de Perú y Paraguay, esta se mantiene por debajo del promedio de América Latina y el Caribe, que alcanza el 0.5% del PIB. (CIDEI, 2024)

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.

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.

19.3.4 Entorno Ambiental

En cuanto a Colombia, la organización ambientalista alertó que ciudades costeras como por ejemplo Barranquilla, Santa Marta y San Andrés están en riesgo por fuertes huracanes, tormentas y temporales, así como las ciudades ubicadas en las montañas como la cordillera de los andes, estarán en riesgo por inundaciones y riesgo de deslizamiento, como es el caso de Bogotá y Medellín. Además, señaló que existe un déficit en la implementación de políticas públicas y programas que impulsen la conservación de espacios verdes, la reducción de las emisiones de efecto invernadero, movilidad baja en emisiones y gestión integral de los residuos.

En este contexto desde la ONG plantean seis desafíos que deberían enfrentar las ciudades en Colombia. “Sabemos que cada persona vive y percibe una ciudad diferente, sin embargo, la ciudadanía tiene derecho a habitar, convivir y exigir que su entorno sea justo, seguro, sustentable, inclusivo y resiliente.

Cada uno de estos componentes está inmerso en los desafíos que tienen las ciudades en Colombia, principalmente las capitales” afirmó Tatiana Céspedes, Coordinadora de Campañas de Greenpeace.

En Colombia se producen alrededor de 25.000 toneladas de residuos sólidos al día, de los cuáles únicamente se recuperan y reintegran en el ciclo productivo el 13%, una cifra muy baja si se tiene en cuenta el alto potencial de separación para el reciclaje que existe.

En Colombia más del 78% de las emisiones causantes del cambio climático provienen de los más de 15 millones vehículos que transitan entre camiones, buses, carros y motos. Colombia es el segundo país a nivel mundial con el peor tráfico y con un puntaje bastante preocupante de calidad vial de 3.4 sobre 7. Adicionalmente los vehículos que circulan en el territorio colombiano tiene un promedio de edad de 17.2 años a cierre de 2020, es decir, vehículos cada vez más obsoletos y sin maquinaria que ayuden a proteger el medio ambiente. Ciudades capaces de luchar y resolver las situaciones de movilidad asegurando un transporte público sustentable, seguro y limpio con agilidad en la mejora de la malla vial, obras de adecuación del metro, aumentó en carriles para bicicletas y medios de transporte alternativo.

Colombia es ejemplo latinoamericano en promover declaratorias de emergencia climática en dos de las principales ciudades, sin embargo, reconocer que existe una emergencia en todas las ciudades del país, implica trabajar en estrategias reales, vinculantes y con el presupuesto necesario para asegurar el bienestar de sus ciudadanos, la salud y la protección del medio ambiente. (Greenpeace, 2022)

19.3.5 Entorno Cultural

Debido a su historia colonial la cultura colombiana es muy similar a la de otros países latinoamericanos.

El legado colonial de los españoles se extiende por todo el país y los pueblos indígenas se han distanciado de sus raíces precolombinas. Hoy día, la cultura colombiana es una mezcla de costumbres y tradiciones europeas e indígenas que se ven reflejadas a través de la música, el arte, la literatura y la relación con la naturaleza.

La disposición geográfica de Colombia, con la hostilidad de su terreno y la abrupta variedad de su clima, siempre ha dificultado enormemente los viajes y las comunicaciones, lo que ha contribuido a fomentar un regionalismo muy extendido. A pesar de este regionalismo, el fútbol es el lazo que une a la sociedad colombiana, dividida también en clases económicas. Otra celebración que también mantiene unido al pueblo colombiano es el carnaval. El carnaval ocupa un lugar muy importante en la cultura colombiana y es una fiesta muy esperada año tras año.

La música es parte esencial de la cultura de Colombia, existiendo una gran afición a la cumbia y el vallenato en todo el país. Artistas como Shakira han popularizado la música colombiana por todo el mundo. Gabriel García Márquez es la figura más destacada de la literatura colombiana, siendo Colombia el común denominador de todas sus obras literarias. Fernando Botero y su inconfundible y mundialmente reconocido estilo de lo abstracto, son el mayor exponente de la escena artística de Colombia. (DON QUIJOTE, 2024)

20. El Producto

Maquina Despalilladora -Estrujadora de Uva

20.1 Portafolio de Productos



20.2 Generalidades y/o Características del Producto a Exportar

La máquina despalilladora de uva modelo DMCSI.18 es una máquina especial para la industria vitivinícola, especialmente diseñada para la separación continua y constante de los racimos de uva. La máquina dispone de un tambor de acero inoxidable con velocidad de rotación regulable que separa cuidadosamente la uva sin dañarla. Además, cuenta con un gran depósito de alimentación y un sistema de vibración que asegura una distribución uniforme de la uva. Su construcción duradera y piezas de alta calidad garantizan una larga vida útil y un fácil mantenimiento. Esta máquina se destaca por su capacidad de procesamiento, su capacidad de adaptarse a diferentes variedades de uva y su fácil limpieza, lo que lo convierte en una herramienta esencial para bodegas y enólogos que buscan mejorar la eficiencia y la calidad de la producción.

Está diseñado para optimizar la separación de las bayas de los raspones, asegurando un manejo cuidadoso del fruto para preservar su calidad. Este modelo está fabricado con materiales duraderos como el acero inoxidable para mayor durabilidad y fácil limpieza. Además, cuenta con un sistema de alimentación que asegura un flujo constante de uva y puede ajustar la velocidad de funcionamiento para adaptarse a las diferentes variedades de uva.

Características producto

Modelo: DMCSI.18 Tipología: Despalilladora-estrujadora Certificaciones: CE doméstico
 Material chasis: acciaio INOX Configuración: De barras Arranque: eléctrico 230V
 Eléctrico 230 V: ✓ Dimensión tolva: 50 x 90 cm Producción máxima h... 1500 Kg/h
 País de producción: Italia

Datos motor

Tipo motor: de inducción Potencia nominal: 1 HP Alimentación: eléctrica 220V
 País de producción: Italia

Datos transmisión

Tipo transmisión: cadena + correas Cáster protección tra...

Equipamiento

Interruptor de segu... Según normati... Par de rodillos de pree... sí Tambor inox: sí

Dimensiones

Dimensiones product... 120x57x59... Peso neto: 54 kg Caja: Sobre palé
 Dimensiones embalaj... 122x61x65... Peso total del embalaje: 55 kg Tiempo de montaje: montado

21. El Mercado Proveedor

Agrieuro es la empresa líder en el comercio de maquinaria agrícola y vitivinícola, conocida por su amplia gama de productos, desde pequeñas herramientas hasta máquinas avanzadas. Su éxito se basa en la calidad del producto, la competitividad de los precios y un servicio al cliente confiable. Esta se beneficia de la reputación de Italia como líder en tecnología agrícola y vitivinícola, ofreciendo maquinaria que combina innovación con durabilidad. Su enfoque y calidad la hacen atractiva a proyectos agrícolas que buscan maquinaria confiable y eficiente.

Los países de donde se puede importar este tipo de maquinaria son de: Italia, España, China, Alemania, Turquía y Brasil.

Se ha decidido por optar la empresa Agrieuro. Esta empresa realiza sus funciones correctamente en Italia – Milán manejando productos de excelente calidad, servicio y capacidad de adaptación para todos aquellos que decidan importar sus maquinarias con ellos.

22. El Mercado Potencial Objetivo

El mercado industrial colombiano demuestra un desarrollo significativo en áreas relacionadas con la producción de maquinaria especializada para el uso de actividades agropecuarias. El sector vinícola, aun no se encuentra tan desarrollado como en otros países productores de vino, sin embargo, está en expansión, impulsado por el creciente consumo de vino en Colombia. En 2023, el mercado de vino en Colombia alcanzó un valor de 197,2 millones de dólares, y se estima que crecerá a una tasa de crecimiento anual compuesta del 4,20% durante el período 2024-2032.

22.1 La Población Objetivo

La población objetivo para la importación de máquinas despalladoras de uva desde Milán, Italia, hacia Santiago de Cali, Colombia se compone principalmente por actores de la industria vinícola que se caracterizan por ser una demanda real como bodegas vinícolas, Productores de vino artesanal, Distribuidores de equipos vinícolas, Cooperativas de agricultoras, conocer la población objetivo optimiza la toma decisiones informadas y estratégicas.

22.2 Tendencias y Comportamiento del Consumo en el País de Destino

Las tendencias y el comportamiento del consumo en el sector industrial para el agro en Colombia busca adoptar maquinaria más avanzada, amigables con el medio ambiente y con aporte social en las diferentes comunidades, la aparición de nuevas empresas tecnológicas en el Mercado ofrecen soluciones innovadoras para el agro día a día, enfocándose en la sostenibilidad y enfrentando desafíos como el cambio climático; Si la demanda de maquinaria vinícola avanzada en Colombia se mantiene constante, y las importaciones provenientes de Italia continúan siendo competitivas en cuanto a calidad al desarrollo de vinos, es probable que el uso en el mercado de destino se mantenga estable o experimente un crecimiento.

22.3 Requisitos del Consumidor del País de Destino

Los consumidores de máquinas despalladoras buscan equipos que les ofrezcan eficiencia, durabilidad, facilidad de uso y limpieza, por lo que deben cumplir con los requerimientos técnicos, financieros, legales y operativos como lo son Conocimiento del proceso de vinificación, Infraestructura básica, Cumplimiento con normativas de salud y seguridad por la creación de bebidas alcohólicas, Permisos de operación y Establecer relaciones sólidas con

proveedores, estos requisitos garantizan un uso eficiente de la maquinaria en el proceso de vinificación. (DANE, 2024)

23. El Mercado Competidor

Al conjunto de entidades o individuos que proveen bienes o servicios a otras organizaciones se le llama mercado de proveedores. Estos agentes son esenciales para el funcionamiento eficiente de cualquier empresa, puesto que, proporcionan los elementos necesarios para la producción o prestación de servicios.

Es importante construir relaciones sólidas con los proveedores para garantizar la excelencia, variedad y continuidad de los productos o servicios que se requieran. También es fundamental analizar continuamente el mercado de proveedores para identificar oportunidades, reducir riesgos y elegir la alternativa más conveniente en términos de precio, calidad y servicio.

Empresas y países nacionales e internacionales las cuales podrían ser posibles competidores de maquina despalladora de uva:

Las posibles empresas nacionales que podrían ser competidores de una máquina despalladora de uva en el mercado colombiano incluyen compañías especializadas en maquinaria agrícola como Meprosa y TecnoAgro.

A nivel internacional, fabricantes reconocidos como Pellenc, Bucher Vaslin y C.M.A. pueden representar una competencia significativa.

En cuanto a los países competidores, Italia se destaca por su tradición en la fabricación de maquinaria vitivinícola, compitiendo directamente en el segmento de despalladoras de uva con

Colombia. Otros países productores de vino son Francia, España, Alemania y Argentina también cuentan con empresas y tecnología que podrían ser consideradas competidoras a nivel global.

23.1 Países Exportadores del Producto

A nivel mundial los países que más hacen y exportan maquinaria para producción de uva incluye a Estados Unidos, Italia, Alemania, Francia y España estos son reconocidos por utilizar tecnología avanzada.

Estados Unidos: es un importante productor y exportador de maquinaria para la uva, dado que, es su industria vitivinícola es grande y está en crecimiento, lo que genera una fuerte demanda de equipos especializados para cultivar, cosechar y procesar uvas. Además, cuenta con capacidades avanzadas de tecnología e innovación en el campo de la maquinaria agrícola, lo que permite la producción de equipos eficientes y de alta calidad para la industria vitivinícola.

Alemania: es conocida por la fabricación y exportación de uva por su tecnología avanzada, puesto que, ellos suelen invertir en investigación y desarrollo para diseñar y fabricar maquinaria agrícola de alta calidad y eficiencia, incluida la maquinaria de uva.

Tienen una larga tradición en la producción de vino, con regiones vinícolas como Mosela, Rheingau y Baden-Wurtemberg.

Alemania tiene una red amplia de comercio internacional por la calidad de sus productos es conocida en todo el mundo. Esto ha llevado a la exportación de maquinaria de uva a otros países productores de vino de todo el mundo.

Francia: es un país líder en producción y exportación de equipos para la producción de uva gracias a su fuerte tradición vitivinícola y su innovación tecnológica en el sector agrícola.

Como uno de los países productores de vino más grandes del mundo, Francia necesita constantemente equipos modernos para mantener y mejorar la eficiencia y la calidad de la producción de uva.

España: la producción y exportación de equipos de producción de uva se debe a su historia y tradiciones vitivinícolas. El país es uno de los mayores productores de vino del mundo y tiene una fuerte demanda interna de tecnologías agrícolas avanzadas para mejorar la eficiencia y la calidad de sus viñedos. Esta demanda ha llevado a las empresas españolas a desarrollar equipos especializados, incluidos sistemas de riego, cosechadoras de uva y equipos de procesamiento de uva.

23.2 Procedencia del Producto en el País de Destino

En Colombia, Cundinamarca, Valle del Cauca y Boyacá son las principales zonas con excelente desempeño en materia de maquinaria agrícola importada para la producción de uva.

Cundinamarca: es un importante centro agrícola y comercial del país. La proximidad a la capital (Bogotá) facilita el acceso a maquinaria y tecnología innovadoras y avanzadas, lo que permite a los productores aumentar la eficiencia de la producción de uva.

Valle del Cauca: es conocida por su producción de frutas, incluidas las uvas. Aquí, los importadores buscan equipos especializados y modernos para optimizar la cosecha y el procesamiento de la uva y así impulsar la industria vitivinícola de la región.

Boyacá: gracias a los diferentes microclimas, la zona tiene un gran potencial para el cultivo de la vid. Los agricultores de Boyacá comenzaron a utilizar equipos modernos para aumentar los rendimientos y la calidad de la cosecha en un esfuerzo por competir en los mercados nacionales e internacionales.

23.3 Los Precios Internacionales del Producto

Según los datos recopilados, se ha observado un aumento constante en los precios de las máquinas despalilladoras de uva en los últimos años. Este incremento puede atribuirse a varios factores, como la demanda creciente de tecnología enológica de alta calidad, la innovación en el diseño y la eficiencia de las máquinas, así como los costos de producción y distribución.

En cuanto a los precios promedio, se ha registrado que las máquinas despalilladoras de uva de gama alta tienen un costo aproximado de entre USD10,000 a USD20,000 americanos, mientras que las de gama media oscilan entre USD5,000 a USD10,000. Por otro lado, las máquinas despalilladoras de uva de gama baja pueden encontrarse en el rango de USD2,000 a USD5,000, dependiendo de la marca y las especificaciones técnicas.

Al analizar los porcentajes de variación en los precios internacionales de las máquinas despalilladoras de uva, se observa que hay una tendencia al alza en los últimos años. En promedio, el incremento anual ha sido del 5% al 8%, lo que refleja la demanda sostenida de equipos de vinificación de alta calidad en el mercado global.

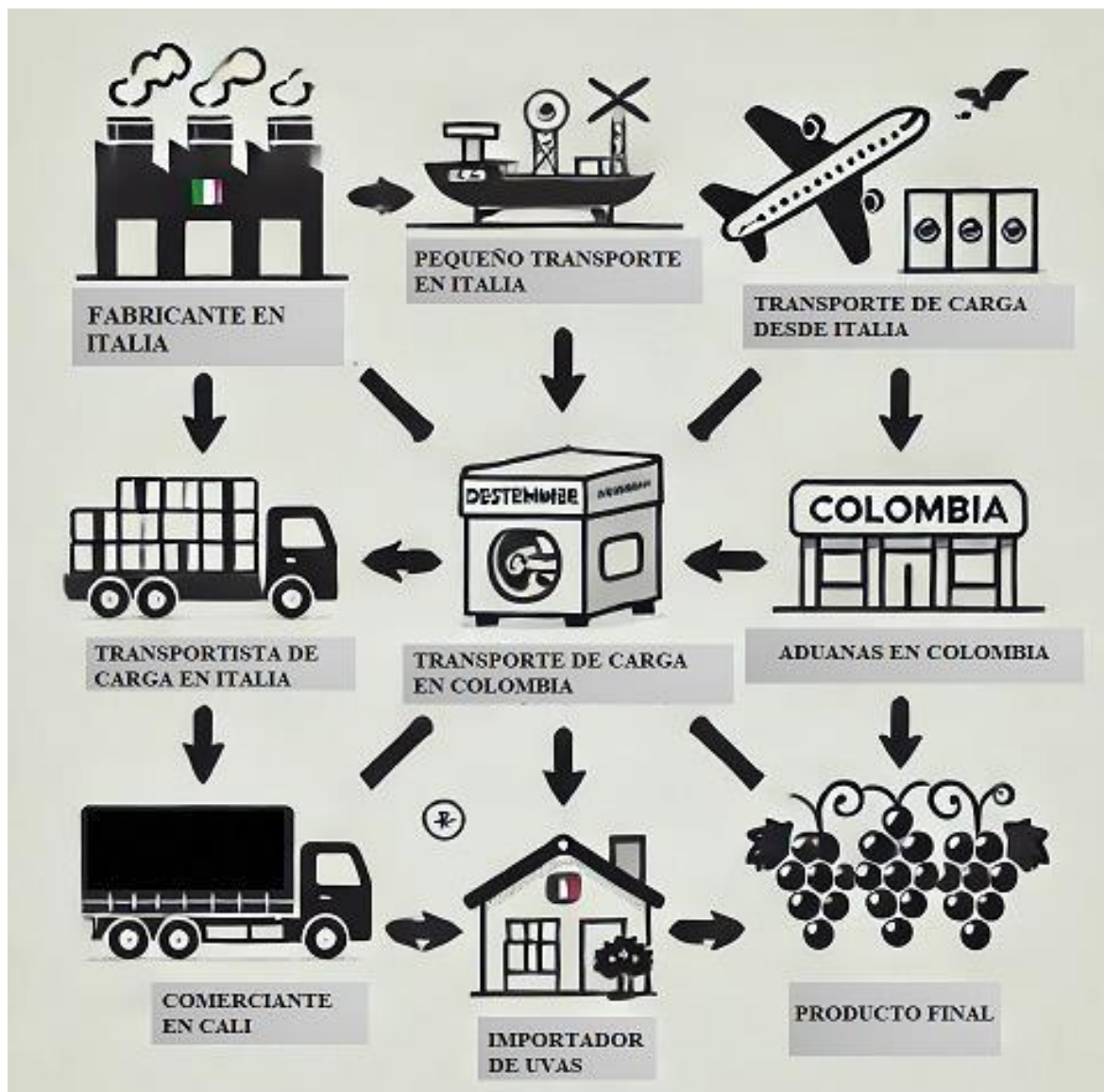
Es importante destacar que existen diferencias significativas en los precios de las máquinas despalilladoras de uva según la región geográfica. Por ejemplo, en Europa, donde se concentra una gran parte de la producción vinícola mundial, los precios tienden a ser ligeramente más altos debido a la calidad y la reputación de los fabricantes locales. Mientras tanto, en regiones emergentes como América del Sur o Asia, los precios pueden ser más competitivos debido a la presencia de fabricantes locales y la menor demanda de tecnología de punta.

24. El Canal de Distribución

El canal de distribución para la importación de máquinas para el sector agropecuario en Colombia no es muy diverso ya que transportar maquinaria voluminosa o pesada, como equipos industriales o agrícolas, a un costo relativamente bajo en comparación con otros medios de transporte.

El transporte marítimo desde el puerto de Génova hasta Buenaventura es probablemente el canal de distribución más sencillo y económico para la importación de maquinaria pesada desde Milán a Cali, con un transporte terrestre posterior desde Buenaventura hasta Cali, El transporte marítimo permite el uso de contenedores son ideales para maquinaria que no cabe en aviones o vehículos de menor capacidad.

Otros factores esenciales por ejemplo son Seguros de Carga los cuales ofrecen protección financiera en caso de daño, robo o pérdida de la mercancía durante el transporte, Agentes de Aduanas, Instituciones Financieras como lo son los bancos ya que facilitan pagos internacionales; sin olvidar los agentes de transporte terrestre que se puede ver un poco afectado por la infraestructura del país.



1. Fabricante (Italia): La empresa en Italia fabrica las máquinas y las vende al importador colombiano.

2. Transporte Internacional: Un agente de carga se encarga de enviar la máquina desde Italia a Colombia en barco.

3. Aduanas en Colombia: Cuando la máquina llega a Colombia, pasa por la aduana, donde se pagan impuestos, se revisa la documentación para posteriormente sacar la mercancía de Zona Franca a la fábrica del importador.

4. Comerciante en Cali: El importador recibe la máquina y la almacena en su bodega.

5. Producto Final.

25. Estrategias de Mercadeo y Ventas

El mercadeo de maquinaria agropecuaria se centra en agricultores, cooperativas, distribuidores de productos agrícolas y empresas del sector agroindustrial, para elevar las ventas se buscarán distribuidores locales y cooperativas agrícolas que ya tienen relaciones de confianza con los agricultores.

Optar por la creación de Programas de Financiación para así empezar convenios con diferentes bancos.

Las estrategias para mercadear maquinaria agropecuaria combinan demostraciones prácticas, educación a los agricultores y sin olvidar la promoción de la maquinaria por medio de servicios post venta.

Las estrategias que se pueden usar que son las más importantes son las siguientes:

- Enfocarse en la necesidad del consumidor
- Atracción al consumidor
- Excelente atención al cliente
- Innovación del producto
- Programas de financiación

- Canales de distribución
- Aumentar variedad del producto y puntos de ventas
- Precios al por menor y al por mayor para facilitar ventas

26. El Estudio Técnico

El estudio técnico de maquinaria vitivinícola empieza desde las especificaciones técnicas de los equipos hasta el análisis detallado de costos como la evaluación de mejores opciones de transporte, infraestructura y cumplimiento de normativas. Cada maquinaria tiene sus propias características técnicas, como capacidad de procesamiento, dimensiones, peso, materiales de fabricación y requisitos por especificaciones técnicas de cada máquina despalladora aporta a la evaluación de compra en donde encontramos aspectos como el costo de compra de los equipos y repuestos de la misma, verificando los certificados para su ingreso a Colombia y así garantizar que la maquinaria se integre sin problemas a las instalaciones locales.

26.1 Localización del Proyecto

La importación de Máquinas Despalladoras de uva Desde Milán, Italia hacia Santiago de Cali, Colombia se llevará a cabo en el puerto de Buenaventura, ubicado en la costa del Pacífico de Colombia. Una vez la mercancía llegue al puerto, será transportada por carretera hasta las instalaciones de la empresa en Santiago de Cali.

26.2 Macro Localización



La macro ubicación de la importación de Máquinas para despalillar uva Desde Milán, Italia hasta Santiago de Cali, es un procedimiento que requiere una coordinación logística global, dado que Milán está situada en la región de Lombardía, al norte de Italia. Por ende, el envío internacional del puerto de Nápoles, considerado uno de los puertos más importantes del suroeste de Italia, está ubicado en el mar Tirreno, que atraviesa el Mediterráneo y el Océano Atlántico para dirigirse a América Latina y finalmente alcanzar la costa pacífica de Colombia. En contraposición, Buenaventura es el puerto más relevante de Colombia en la costa pacífica, ubicado a aproximadamente 115 km de Santiago de Cali. Las máquinas serían llevadas a la ciudad por vía terrestre.

26.3 Micro Localización



Micro localización para la importación de maquinaria vinícola desde Milán, Italia, a Santiago de Cali, Colombia se enfoca en ruta de transporte y logística internacional para la instalación de maquinaria vinícola importada asegurando eficiencia en los procesos, acceso a infraestructura y proximidad a áreas estratégicas para la operación en Santiago de Cali.

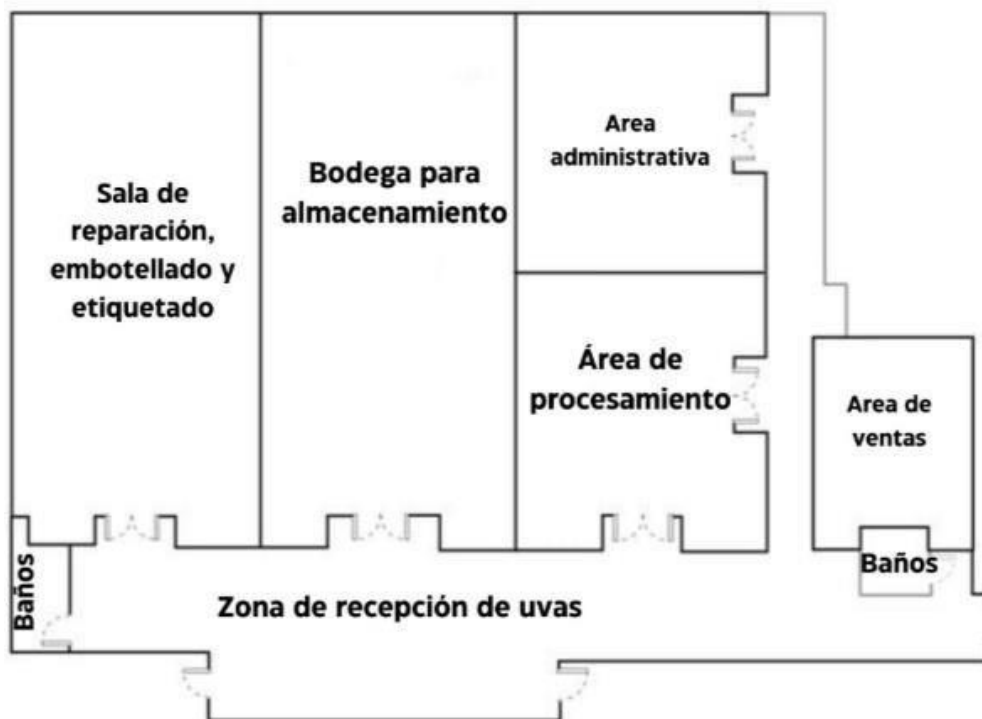
El equipo se transportaría por mar hacia el puerto de Buenaventura, Colombia, que es el puerto más importante del océano Pacífico en la nación.

Desde Buenaventura, los equipos deben ser trasladados por vía terrestre hasta la localidad en el noroeste de Cali, un proceso que usualmente dura entre 3 y 4 horas. Es crucial tener en cuenta la condición de las carreteras y posibles retos logísticos, como el acceso a vehículos apropiados.

26.4 La Planta Física

Se situará la empresa en Acopi Yumbo, dado que, se considera como una ubicación estratégica por su excelente conectividad a la ciudad de Cali, por incentivos fiscales que pueden beneficiar a las empresas nuevas y agregando a lo anterior, esta zona fomenta oportunidades de colaboración, networking y disponibilidad de servicios y espacios adecuados para poder operar con facilidad y así la empresa pueda desarrollarse, sin olvidar que Acopi está relativamente cerca de Buenaventura, a solo unos 90 kilómetros permitiendo transportes a corto plazo, no tan solo para la importación de la maquinaria, también la importación de materias primas o la colaboración con regiones productoras. Es por esto que se decidió situar la empresa en Acopi Yumbo.

En la siguiente imagen podemos observar cómo estará situada por área la planta física:



La planta se encuentra ubicada en Acopi Yumbo, una zona industrial estratégica cerca de Cali, con las siguientes ventajas:

- Conectividad fácil con la ciudad de Cali.
- Cercanía al puerto de Buenaventura (90 km), lo que agiliza la importación.
- Beneficios fiscales y tributarios para empresas nuevas.
- Acceso a servicios industriales y comerciales.
- Área de Recepción y Descarga

La distribución de la planta física como se puede observar en la imagen es el lugar en donde llegan las máquinas despalladoras desde Buenaventura, se descargan, se inspeccionan y se almacenan.

Se pueden observar las puertas de entrada a la bodega y a las diferentes áreas.

1. Zona de recepción de uvas: Es el lugar en donde llega la materia prima para posteriormente llevarla a la bodega de almacenamiento.

2. Bodega de almacenamiento: Espacio donde se guardan las máquinas antes de su distribución, es un lugar seguro, seco y sin exposición directa al sol para evitar daños y oxidación del producto. Lugar donde se inspeccionan las máquinas, se verifica su estado y se realiza mantenimiento básico antes de la entrega final.

3. Área Administrativa y de Ventas: Aquí trabaja el equipo encargado de la logística, contabilidad, procesos legales y recursos humanos en donde organizan y planifican tareas para que el resto del personal pueda trabajar de manera eficiente, diseña y gestiona sistemas de información, creación y actualización de bases de datos para organizar informes, llevar el control de la correspondencia de la empresa y responder correos electrónicos, organizar, programar reuniones y supervisar al personal de oficina.

Se encarga de gestionar las operaciones diarias de la empresa, para que funcione de manera eficaz y eficientemente.

4. Área de Procesamiento: Esta área es la encargada de realizar todo el procedimiento de despallado (quitar el racimo de la uva), limpiarlas, para luego estrujarlas (en donde se rompen las pieles de las uvas para extraer el mosto), se deja reposar para que la uva coja más color y obtenga un buen sabor para darle al vino; se remueve constantemente el mosto para que se mezcle bien y es aquí en donde se produce la fermentación alcohólica.

5. Sala de reparación, embotellado y etiquetado: El embotellado se ocupa de realizar la limpieza correspondiente de las botellas, en donde se lavan, se secan, se controla la presión, se coloca una cápsula al vacío del aire, se tapan las botellas con corchos. El etiquetado se realiza de la siguiente manera: se incluye la marca comercial de vino, quien es su productor, cuál es su procedencia y lugar de elaboración, se coloca el volumen del alcohol, fecha de cuando se embotella e instrucciones de almacenamiento.

6. Área de baños: para todo el personal de trabajo.

27. Aspectos Técnicos del Producto

Como se ha mencionado anteriormente en otros apartados, el producto a importar es maquina despalladora de uva y en esta presentación del producto se presenta la siguiente ficha técnica:

27.1 Ficha Técnica del Producto

CARACTERISTICAS	DESCRIPCIONES
MODELO	DMCSI.18
	
MARCA	GRIFO
TIPO DE MAQUINA	Despalilladora - Estrujadora Eléctrica
MATERIAL	Acero Inoxidable
CAPACIDAD DE PRODUCCION	Aprox. 1.500 kg/h
DIMENSIÓN DEL PRODUCTO	120x57x59cm
DIMENSIÓN DE EMBALAJE	122x61x65cm
PESO NETO	54 kg
PESO TOTAL EMBALAJE	55 kg
MOTOR	Inducción
POTENCIA	1 HP
SISTEMA DE DESPALILLADO	Tambor giratorio
PROTECCIONES INCLUIDAS	Protección para el motor y sistema de seguridad para el operador
USO PRINCIPAL	Separación de los granos de uva del raspón y estrujado para la elaboración de vino

MANTENIMIENTO	Fácil acceso a componentes para limpieza y mantenimiento
CERTIFICACIONES	Cumple con las normativas CE de seguridad y calidad
DISTRIBUIDOR	Agrieuro Italia
CONTACTO	https://www.agrieuro.es/

27.2 Capacidad de Producción y/o Comercialización por unidad de Tiempo

Agrieuro tiene su sede en Milán, Italia y se especializa en la producción y venta de maquinaria agrícola, incluida maquinaria para la producción de uva.

Agrieuro se caracteriza por su capacidad de adaptarse a las diferentes necesidades del mercado, ofreciendo máquinas de diferentes tamaños y capacidades, demostrando que pueden manejar diferentes volúmenes de producción según el modelo y la aplicación. Esto permite a los fabricantes adaptar su inversión en maquinaria a su volumen de producción y necesidades específicas.

Es una empresa dedicada a la producción y distribución de máquinas despalladoras y estrujadoras de uva en sus diferentes presentaciones y con tecnología moderna con una amplia gama de innovaciones, es una de las empresas con mayor reconocimiento en los sectores importadores por lograr producir en gran cantidad el producto.

Nicola S (AgriEuro)

7 oct 2024, 16:32 CEST

Buenas tardes,

Con respecto a su consulta, la despalilladora-estrujadora eléctrica modelo Grifo DMCSI.18 tiene una capacidad de producción máxima horaria de aproximadamente 1500 kg de uvas.

Quedamos a disposición para cualquier otra información.

Un cordial saludo.

Nicola S

Sales Client Support Analyst-Spain

AGRIEURO

La capacidad de producción o comercialización por unidad de tiempo, para la importación de máquinas despalilladoras de uva es por una cantidad de 20 unidades a un precio unitario de 2197,8; por lo tanto, eso nos da un valor de US\$43.950 euros, lo que equivale a \$196.747.056 pesos colombianos.

27.3 Unidad de Empaque y Etiquetado Para la Importación

Para iniciar, el empaque y etiquetado del producto es una obligación para proteger el producto hasta su destino final.

El empaque y etiquetado se encuentra hecho con la mejor calidad para que sea visible, duradero y resistente por si el producto llega a recibir alguna fuga o si le llegase a entrar agua.

Se debe indicar que el producto debe almacenarse en un lugar fresco y seco, en donde no le dé el sol para evitar que se oxide y que tipo de contenedor es el más adecuado para la importación.

La forma de transporte a utilizar será bajo la modalidad de transporte marítimo y la empresa encargada se llama E-CONTAINERS LOGÍSTICA.

Considerando los datos de la ficha técnica se utilizará un contenedor de 20 pies, dado que, este tipo de contenedores ofrece suficiente espacio para organizar la máquina embalada. Este contenedor es mucho más económico que uno de 40 pies, por lo tanto, se estaría ahorrando dinero y son ampliamente disponibles porque se pueden encontrar más fácil en cualquier parte del mundo.

El empaque de esta maquinaria suele ser transportado en papel film para evitar que se raye, se llene de suciedad o humedad durante su transporte. A continuación, cuando ya tengamos el producto plastificado se deberá proteger con cartón metiéndolo previamente en una caja para evitar raspones o rayones. La máquina debe ser desmontada (si es posible) para facilitar el empaque y optimizar el espacio en el contenedor.

Para proteger la maquina o sus componentes interiormente se sugiere incluir elementos como burbujas de aire o espuma para amortiguar la máquina, asegurando que otros elementos sensibles no se dañen durante su transporte.

Para sellar las maquinas se deberá utilizar cintas adhesivas que sean resistentes a la humedad para asegurar el empaque y evitar filtraciones.

Para su etiquetado, es esencial etiquetar el nombre del producto con código de barras, números de serie y detalles del fabricante. Esto facilita la identificación y seguimiento del producto en aduanas.

Se deberá colocar etiquetas que indiquen las instrucciones de manejo y almacenamiento de la máquina, tanto en inglés como en español, para facilitar su comprensión por parte del personal en el puerto y en la planta de recepción. Las máquinas como sus etiquetas deberán certificar que se cumplen con la normatividad colombiana y con las regulaciones internacionales de transporte.

Para poder que las máquinas sean transportadas a su destino final se deberán colocar en flejadoras automáticas para agruparlas en bultos y colocarlas en los pallets para mayor seguridad, ahorrando tiempo y dinero.

Una vez pasada la aduana, la máquina debe ser almacenada en un lugar adecuado antes de ser trasladada a su destino final en Cali.



Contenedor de 20 pies E-CONTAINERS

Dimensiones:

Largo: 5898 mm

Ancho: 2350 mm

Alto: 2390 mm

Medidas externas:

Largo: 6,10 metros (20 pies)

Ancho: 2,44 metros (8 pies)

Alto: 2,59 metros (8 pies y 6 pulgadas)

Medidas internas:

Largo: 5,898 metros (19 pies y 4 pulgadas)

Ancho: 2,352 metros (7 pies y 9 pulgadas)

Alto: 2,393 metros (7 pies y 10 pulgadas)

- Tienen una capacidad de volumen de 33 metros cúbicos.
- Tienen una capacidad máxima de carga de unas 28 toneladas (28.000 kg).
- Pueden alojar entre 8 a 10 pallets estándar (1200 x 1000 mm)



Para poder que las máquinas sean transportadas a su destino final se deberán colocar en flejadoras automáticas para agruparlas en bultos y colocarlas en los pallets para mayor seguridad, ahorrando tiempo y dinero.



Medidas de Una Caja de Madera Grande Para Uso Pesado (Maquinaria):

120 cm x 80 cm x 80 cm.

28. La Unidad Empresarial Importadora

La Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) García y Torres Importadora SAS fundada por dos socios Daniela García y Sara Torres, quienes buscan establecerse en el mercado de importación de maquinaria vinícola en Colombia. La elección de una S.A.S. como estructura legal brinda flexibilidad administrativa y limita la responsabilidad de los socios, quienes solo responden por el capital aportado, facilitando así las operaciones y reduciendo los riesgos asociados a la importación y comercialización de maquinaria.

28.1 Tipo de Sociedad

Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S).

28.2 Razón Social

García & Torres Importadora S.A.S. es una empresa dedicada a la importación y comercialización de maquinaria especializada para la industria vinícola en Colombia. Buscan la calidad y la innovación en equipos de última tecnología para optimizar los procesos de producción de vino.

28.3 Misión Empresarial

García & Torres Importadora S.A.S:

Ser un aliado estratégico para la industria vinícola en Colombia, proporcionando maquinaria de alta calidad y tecnología moderna que optimice los procesos de producción de vino, contribuyendo al crecimiento y desarrollo de nuestros clientes, mediante una importación ágil y un servicio personalizado que satisfaga las necesidades específicas del sector.

28.4 Visión Empresarial

Para 2030, García & Torres Importadora S.A.S. aspira a ser un referente líder en la importación y distribución de maquinaria vinícola en Santiago de Cali, aprovechando las conexiones comerciales estratégicas en la región estableciendo alianzas sólidas con productores y proveedores internacionales.

28.5 Principios y Valores

Principios:

Compromiso de Calidad: Garantizando maquinaria y servicios de alto estándar que impulsen el crecimiento del sector vinícola en la región.

Transparencia: Actuando de forma ética y responsable en todas las operaciones y relaciones comerciales.

Valores:

Eficiencia: Optimizar los procesos y tiempos en cada operación, asegurando una gestión ágil para minimizar demoras en la importación.

Profesionalismo: Asegurar un alto estándar de conocimiento y competencia en los servicios, ofreciendo confianza y respaldo a los clientes.

Seguridad: Mayor Protección la información de los mismos y socios, asegurando que los datos comerciales se manejen con la mayor discreción.

Responsabilidad Social: Contribuir al bienestar de las comunidades donde operamos, apoyando un desarrollo social y económico equilibrado.

28.6 Políticas de Empresa

Política de Conducta Empresarial: Todos los colaboradores deben actuar con Integridad y Transparencia en sus interacciones internas, con clientes, proveedores, etc.

Política de Confidencialidad: En la que se busca proteger la información confidencial de clientes, proveedores y de la empresa misma.

Política de responsabilidad ambiental: Se fomentará el uso de maquinaria y equipos que cuenten con certificaciones ambientales y tecnologías que minimicen el consumo energético y de recursos.

Política de Compras: El departamento de compras realizara evaluaciones periódicas de los proveedores para asegurar estándares de calidad y eficiencia eligiendo la opción más beneficiosa para la empresa, sin favoritismos. Las compras documentaran adecuadamente y cumplir con las regulaciones comerciales.

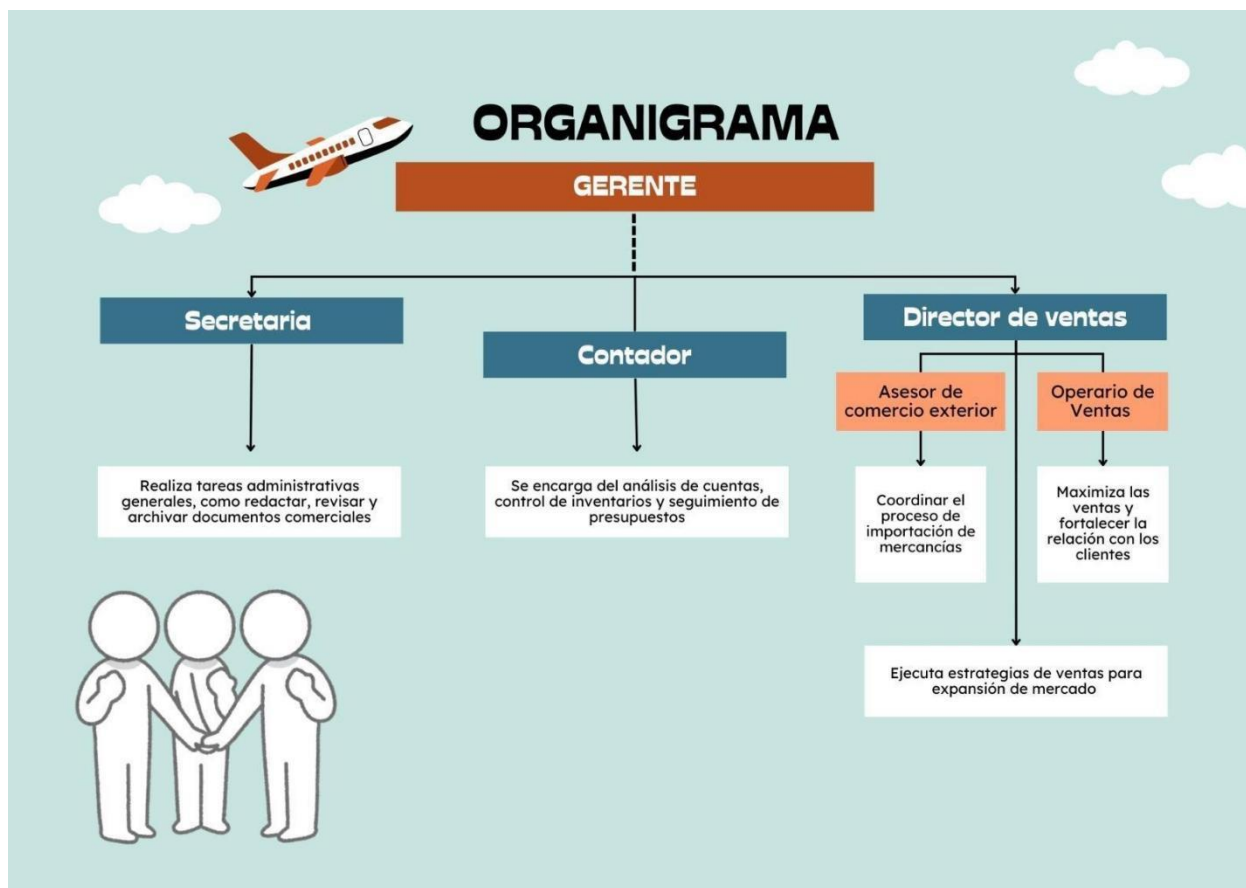
Política de calidad: Asegurar que toda la maquinaria comercializada cumpla con las normativas y estándares internacionales de calidad.

Política de Servicio al Cliente: Capacitar al personal en atención al cliente para ofrecer un servicio amigable buscando siempre soluciones satisfactorias para los clientes.

Política de Cumplimiento Normativo: Mantenerse actualizado sobre cambios en las regulaciones nacionales relacionadas con la importación, seguridad industrial, y salud ocupacional; asegurándose de que todos los documentos relacionados con la importación y comercialización estén acordes con las actualizaciones en las regulaciones nacionales.

Política de Gestión de Riesgos: Esta política aplica a todas las áreas de la empresa aplicando un análisis periódico de riesgos para reducir la probabilidad y el impacto de los mismos.

28.7 Organigrama Empresarial



28.8 Las Necesidades de Personal

La empresa busca candidatos que combinen habilidades generales, destrezas técnicas, comunicación efectiva y actitudes que se ajusten a las demandas del puesto.

28.9 Perfiles y Funciones del Personal

Gerente:

Estudios: Profesional en Administración de Empresas, Comercio Internacional o áreas afines.

Experiencia: Mínimo 3 años en cargos de liderazgo relacionados con importación, exportación o comercio exterior.

Edad: 27 - 39.

Salario: \$5.000.000 COP

Funciones y Responsabilidades: Establecer metas y objetivos para la importación y comercialización de productos. Supervisar la documentación aduanera y los procedimientos de importación para evitar retrasos o sanciones. Negociar acuerdos con proveedores y distribuidores. Analizar indicadores de desempeño y proponer mejoras continuas.

Secretaria:

Estudios: Técnica o tecnóloga en Asistencia Administrativa o Gestión Empresarial.

Experiencia: 6 meses a 1 año en cargos similares.

Edad: 20 - 30 años.

Salario: \$1.400.000 COP.

Funciones y Responsabilidades: Redactar, revisar y archivar documentos comerciales, actualizar la base de datos, actuar como punto de contacto para los clientes y proveedores. Actuar como punto de contacto para clientes y proveedores. Gestionar agendas, programar reuniones y coordinar eventos internos.

Contador:

Estudios: Profesional en Contaduría Pública. Debe estar titulado y contar con tarjeta profesional.

Experiencia: Mínimo 1 año en contabilidad, preferiblemente en empresas de comercio exterior.

Edad: 23 - 45 años.

Salario: \$1.900.000 COP.

Funciones y Responsabilidades:

Registro de operaciones contables conforme a las normas NIIF. Control de inventarios y su correspondiente contabilización. Apoyo en declaraciones de impuestos y cumplimiento tributario. Elaboración de reportes financieros para la gerencia.

Asesor de comercio exterior:

Estudios: Profesional en Comercio Internacional, Negocios Internacionales o áreas relacionadas.

Experiencia: 1 a 5 años en procesos de importación y exportación.

Edad: 20 - 39 años.

Salario: \$1.900.000 COP.

Funciones y Responsabilidades:

Coordinar todo el proceso de importación de maquinaria. Supervisar la logística del transporte internacional y nacional. Investigar y analizar mercados extranjeros para realizar la comparación del mercado local. Garantizar el cumplimiento de normas aduaneras.

Operario de Ventas:

Estudios: Bachiller o técnico en Mercadeo o Ventas.

Experiencia: 8 meses a 2 años en atención al cliente o ventas.

Edad: 20 - 40 años.

Salario: \$1.400.000 COP (más comisiones).

Funciones y Responsabilidades:

Atención personalizada a los clientes, identificando sus necesidades. Elaborar estrategias de mercadeo en conjunto con el equipo. Elaborar reportes de ventas y retroalimentación de los clientes.

Director de ventas:

Estudios: Profesional en Administración de Empresas, Mercadeo o áreas relacionadas.

Experiencia: Mínimo 2 años en cargos directivos en el área comercial o ventas.

Edad: 25 - 30 años.

Salario: \$2.000.000 COP

Funciones y Responsabilidades:

Identificar y analizar las tendencias del mercado y de la competencia. Colaborar con el área de compras para asegurar la disponibilidad de los productos. Evaluar el desempeño del equipo de ventas para asegurar el cumplimiento de las tareas. Evaluar herramientas tecnológicas que faciliten la gestión de relaciones con los clientes.

29. El Plan Importador

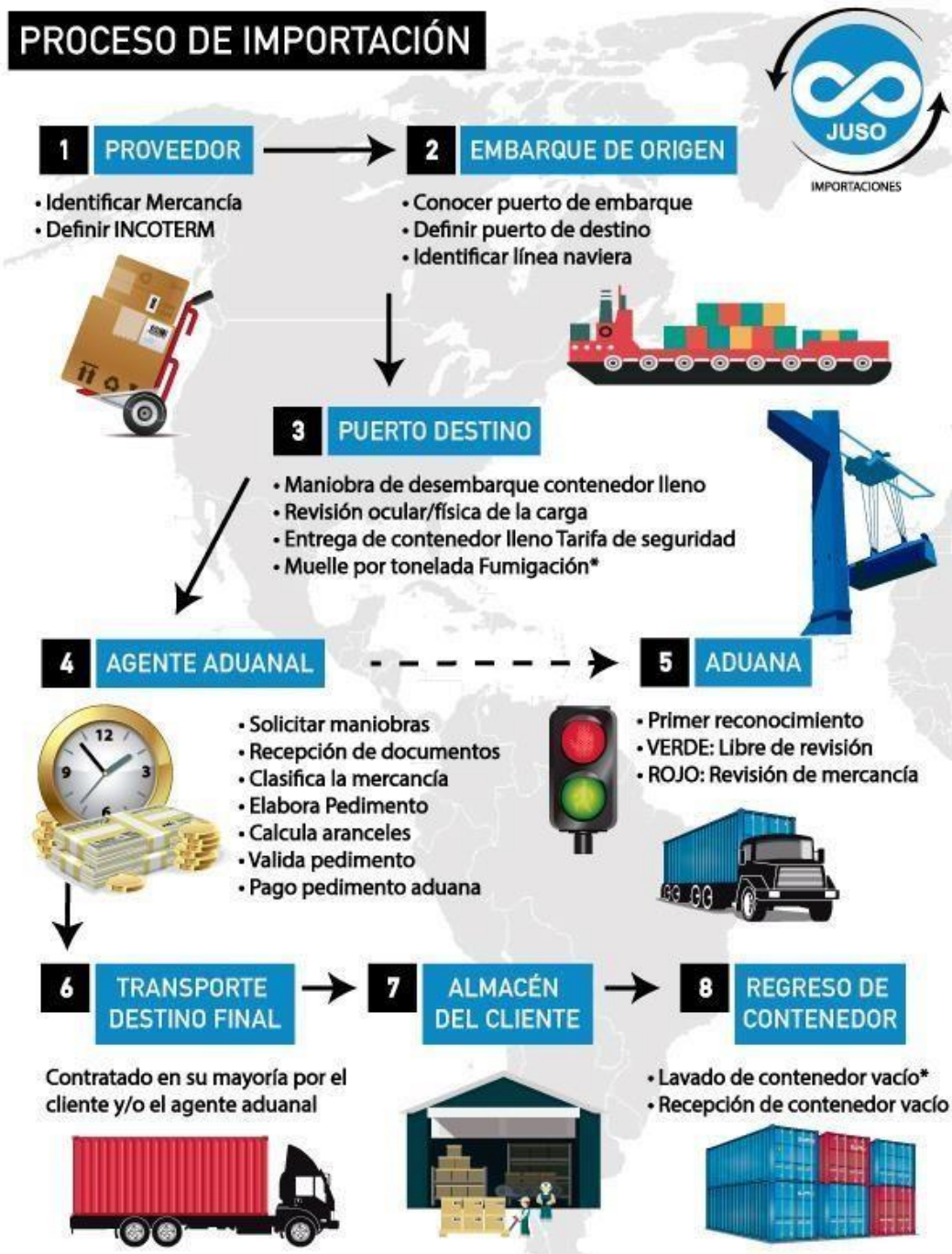
Un plan de importación es un documento que describe los objetivos, estrategias y acciones necesarias para importar productos y servicios de otros países. El plan debe incluir una evaluación de los mercados potenciales, los proveedores, los costos de importación, las regulaciones y las barreras comerciales, así como las estrategias para superar estos obstáculos. (Ampueda, 2023).

29.1 Régimen de Importación

El régimen de importación que se va a utilizar en este proyecto es de modalidad ordinaria, puesto que es la opción más adecuada para importar una máquina despalilladora-estrujadora eléctrica modelo DMCSI.18 desde Milán Italia a Santiago de Cali Colombia.

Se optó por este régimen primero, porque la naturaleza de esta máquina es permanecer de manera definitiva en el país de destino, donde se garantiza el cumplimiento de las regulaciones aduaneras en Colombia y segundo porque facilitan los trámites a que haya lugar y se asegura el pago de los impuestos correspondientes, para que así la mercancía quede a libre disposición.

29.2 Trámites del Proceso Importador



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

8435	Prensas, estrujadoras y máquinas y aparatos análogos para la producción de vino, sidra, jugos de frutos o bebidas similares.
------	--

Consulta por estructura arancelaria

servicios en línea muisca

Sección	XVI	Maquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
Capítulo	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos
Partida	8435	Prensas, estrujadoras y máquinas y aparatos análogos para la producción de vino, sidra, jugos de frutos o bebidas similares.

Código	Designación de mercancías	Notas
8435.10	- Máquinas y aparatos	
8435.90	- Partes	

 [Regresar](#)

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

Los permisos que se requieren para la importación de maquinarias es:

1. Registro Único Tributario (RUT): Toda persona que realice una importación debe estar registrada ante el RUT.

2. Permisos de importación ante la DIAN: Es la entidad encargada de otorgar los permisos de importación.

3. Certificado de origen: Este documento es emitido por la Cámara de Comercio del país de origen, que en este caso es Italia, en donde se verifica que la maquinaria fue producida en ese país y que puede tener beneficios por acuerdos comerciales.

4. Visto bueno del ANLA: Dependiendo de sus características, la maquinaria podría requerir un visto bueno para garantizar el cumplimiento de las normas ambientales.

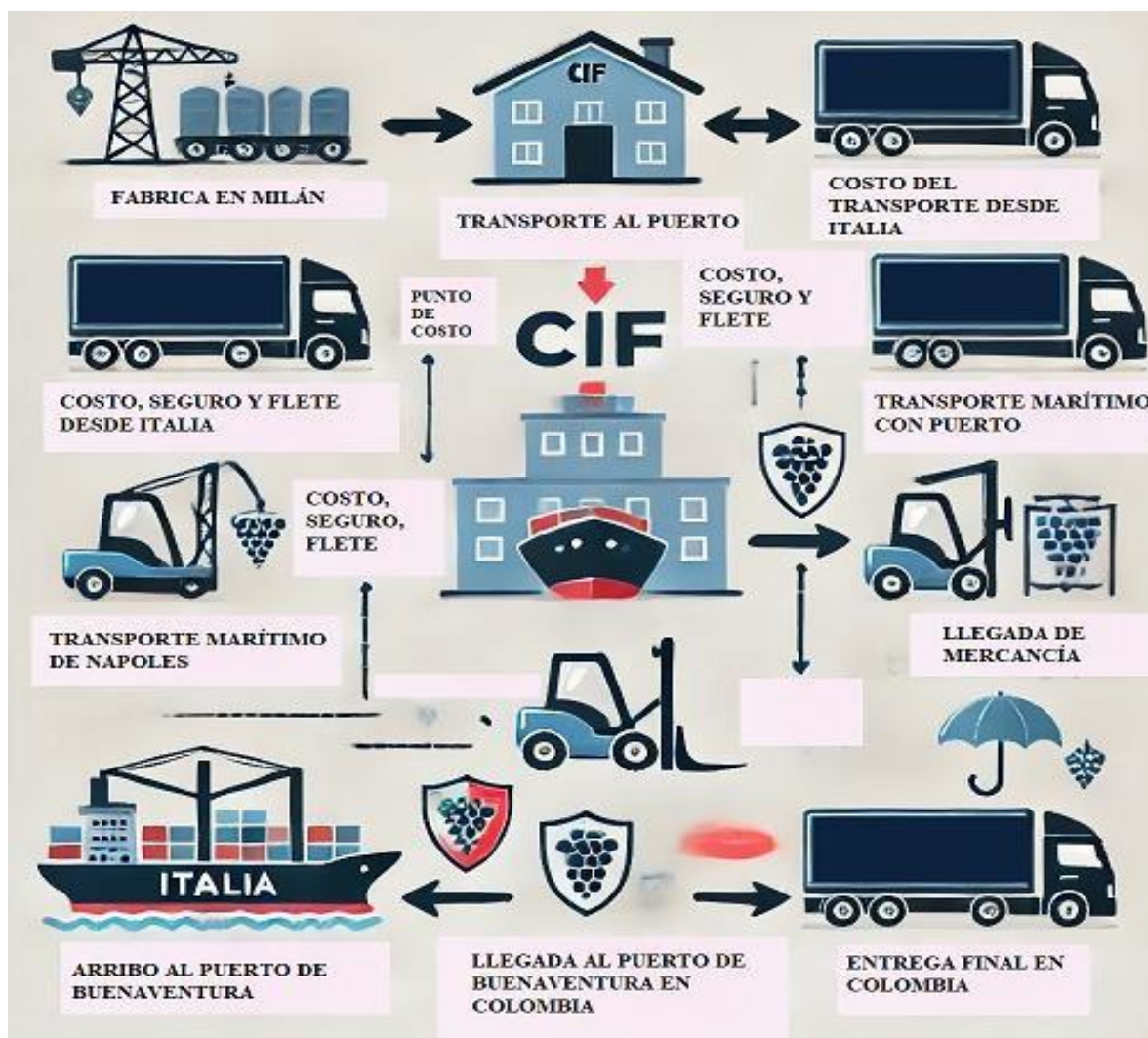
5. Certificados Sanitarios y Fitosanitarios (ICA): Se requiere este certificado debido que, la máquina entrará en contacto con la uva (que se considera como un producto agrícola), por lo tanto, el certificado debe garantizar que esté libre de plagas y enfermedades.

29.5 Términos de Negociación

Como empresa se usará el término de negociación **CIF (Cost, Insurance, Freight)** es fundamental, ya que transfiere al vendedor la máxima responsabilidad de organizar y pagar el transporte marítimo, el seguro y los costos hasta que la mercancía llega al puerto de destino en Colombia.

Esto significa que el comprador solo se preocupará por los trámites de importación y los costos asociados una vez que la máquina haya llegado a Cali.

El término CIF ofrece mayor seguridad al comprador al cubrir los riesgos del transporte, pero implica un costo mayor para el vendedor.



A continuación, la explicación del diagrama:

- Exportador paga y organiza la fabricación de las máquinas, transporte interno hasta el puerto de Génova, carga en el barco, seguro durante el transporte, flete marítimo hasta el puerto de Buenaventura.

- Importador asume desde la descarga en Buenaventura, pago de impuestos y nacionalización, transporte hasta Cali, entrega en la planta física.

29.6 Agente de Carga y/o Tipo de Transporte

El agente de carga que se contrató para la importación de las máquinas despalladoras de uva desde Italia hacia Santiago de Cali es Valley Cargo, donde ofrecen soluciones integrales de transporte multimodal para garantizar que las mercancías lleguen a su destino de manera segura y puntual. Optimizan la cadena de suministro con eficiencia y fiabilidad.

- El agente de carga en Italia coordina el envío desde la fábrica hasta el puerto.
- Se encarga del transporte marítimo hasta Buenaventura.
- Puede coordinar con agentes en Colombia para que la carga llegue hasta la planta física en Cali o ellos mismos realizan el traslado en el país destino.

El tipo de transporte será vía marítima, puesto que este tipo de transporte es el más utilizado para todas las operaciones de comercio internacional.

Es una de las formas más antiguas y económicas de mover grandes volúmenes de carga a larga distancia. Su importancia radica en que facilita el comercio internacional, conecta economías a nivel mundial y contribuye al desarrollo económico de los países.

Asimismo, se observa que posee fletes más competitivos ofreciendo estabilidad y seguridad en sus transportes.

Teniendo en cuenta lo anterior, el agente de carga que se eligió tiene una gran reputación en nuestro país y se posiciona como una compañía líder en el sector, el cual se llama E-Containers, en donde se tuvo en cuenta lo siguiente:

Cuentan con una gran experiencia y trayectoria en sus operaciones tanto a nivel nacional como internacional, ofrecen una amplia gama de servicios, poseen una infraestructura en constante innovación, lo que les permite brindar un mejor servicio a sus clientes, se destacan por su compromiso, por su capacidad de transporte y eficiencia en la logística.

29.7 Medio de Pago

El medio de pago que se analizo fue la carta de crédito, ya que es el método de pago más seguro y conveniente para efectuar transacciones internacionales. Una de las ventajas que se tuvo en cuenta para elegir este método es que:

- ✓ Asegura el pago de un banco internacional una vez que los términos de la carta de crédito se han cumplido.
- ✓ El vendedor puede decidir cuando el pago es satisfactorio y enviar la mercancía según se acuerda.
- ✓ El banco asume la responsabilidad de supervisar.
- ✓ El vendedor no necesita abrir una cuenta y otorgar condiciones de pago al comprador.
- ✓ Cuenta con protección contra el Envío de Mercancía Errónea o Defectuosa, donde el importador puede verificar que la mercancía que ha recibido es la acordada en el contrato.
- ✓ Las condiciones de la carta de crédito son claras y transparentes para ambas partes.
- ✓ El respaldo de un banco brinda mayor confianza y solidez a la transacción.

29.8 El Contrato de Importación

Conste por el presente documento, el contrato de COMPRAVENTA INTERNACIONAL que celebran de una parte. García y Torres Importadora SAS, con NIT N°. 113026205-3, inscrita en la Cámara de Comercio de Santiago de Cali-Colombia, debidamente representada por su Gerente general, señora Sara Torres Pescador, persona mayor de edad identificada con Cédula de Ciudadanía N° 1.109.114.852 a quien en adelante se le denominará EL COMPRADOR; y de la otra parte, la empresa Agrieuro S.R.L, con domicilio en Sede Legale Fraz. San Venanzo 11, debidamente representada por su representante legal, la señora Caterina Castro, identificada con 30471893, en adelante EL VENDEDOR, en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: Objeto del contrato Mediante el presente documento, las partes convienen en celebrar una compraventa internacional de mercaderías; las cuales deberán cumplir con las condiciones siguientes:

MERCANCÍA: Máquina Despalilladora - Estrujadora Eléctrica

CANTIDAD: 20 Máquinas a importar

CALIDAD: Acero Inoxidable

ESPECIFICACIONES:

- ✓ Modelo: DMCSI.18
- ✓ Dimensión tolva: 50 x 90 cm
- ✓ Tipología: Despalilladora-Estrujadora
- ✓ Capacidad de Producción: 1500 kg/h
- ✓ Arranque: Eléctrico 230V
- ✓ Tipo de Chasis: Acero Inoxidable

- ✓ Tipo de Motor: de Inducción
- ✓ Potencia Nominal: 1 HP
- ✓ Alimentación Eléctrica: 220V
- ✓ Tipo de Transmisión: Cadena más correa
- ✓ Transmisión: Acero Inoxidable

SEGUNDA: El precio de la mercadería descrita en la cláusula anterior asciende a la suma de US \$ 52.215,78.

TERCERA: Las partes acuerdan que la venta pactada a través del presente contrato se hará en términos CIF.

CUARTA: Las partes convienen en que la entrega de la mercadería, objeto del presente contrato se realizará el 25 de noviembre de 2024 fecha en la cual; EL VENDEDOR deberá cumplir con esta obligación.

QUINTA: EL VENDEDOR, se obliga a hacer entrega de la mercadería, objeto del presente contrato en el tiempo y lugar señalado en el mismo y cumpliendo con las especificaciones siguientes:

La forma de embalaje de la mercancía será: Para iniciar, el empaque y etiquetado del producto es una obligación para proteger el producto hasta su destino final.

El empaque y etiquetado se encuentra hecho con la mejor calidad para que sea visible, duradero y resistente por si el producto llega a recibir alguna fuga o si le llegase a entrar agua.

Se debe indicar que el producto debe almacenarse en un lugar fresco y seco, en donde no le dé el sol para evitar que se oxide y que tipo de contenedor es el más adecuado para la importación.

La forma de transporte a utilizar será bajo la modalidad de transporte marítimo y la empresa encargada se llama E-CONTAINERS LOGÍSTICA.

Considerando los datos de la ficha técnica se utilizará un contenedor de 20 pies, dado que, este tipo de contenedores ofrece suficiente espacio para organizar la máquina embalada. Este contenedor es mucho más económico que uno de 40 pies, por lo tanto, se estaría ahorrando dinero y son ampliamente disponibles porque se pueden encontrar más fácil en cualquier parte del mundo. El empaque de esta maquinaria suele ser transportado en papel film para evitar que se raye, se llene de suciedad o humedad durante su transporte. A continuación, cuando ya tengamos el producto plastificado se deberá proteger con cartón metiéndolo previamente en una caja para evitar raspones o rayones. La máquina debe ser desmontada (si es posible) para facilitar el empaque y optimizar el espacio en el contenedor.

Para proteger la maquina o sus componentes interiormente se sugiere incluir elementos como burbujas de aire o espuma para amortiguar la máquina, asegurando que otros elementos sensibles no se dañen durante su transporte.

Para sellar las maquinas se deberá utilizar cintas adhesivas que sean resistentes a la humedad para asegurar el empaque y evitar filtraciones.

Para su etiquetado, es esencial etiquetar el nombre del producto con código de barras, números de serie y detalles del fabricante. Esto facilita la identificación y seguimiento del producto en aduanas.

Se deberá colocar etiquetas que indiquen las instrucciones de manejo y almacenamiento de la máquina, tanto en inglés como en español, para facilitar su comprensión por parte del personal en el puerto y en la planta de recepción.

Las máquinas como sus etiquetas deberán certificar que se cumplen con la normatividad colombiana y con las regulaciones internacionales de transporte.

Para poder que las máquinas sean transportadas a su destino final se deberán colocar en flejadoras automáticas para agruparlas en bultos y colocarlas en los pallets para mayor seguridad, ahorrando tiempo y dinero. 44Una vez pasada la aduana, la máquina debe ser almacenada en un lugar adecuado antes de ser trasladada a su destino final en Cali.

SEXTA: Las partes convienen en que la inspección de la mercadería será realizada antes del embarque y el lugar de inspección será en el Puerto de Nápoles de Italia.

SÉPTIMA: Las Partes han acordado que las máquinas deberán mantenerse como propiedad de EL VENDEDOR hasta que se haya completado el pago del precio por parte de EL

COMPRADOR.

OCTAVA: EL VENDEDOR, deberá cumplir con la presentación de los siguientes documentos: factura comercial, lista de empaque, documento de transporte y certificación de origen unión europea.

NOVENA: Las partes podrán resolver el presente contrato si se produce el incumplimiento de alguna de las obligaciones estipuladas en el presente contrato.

DÉCIMA: Responsabilidad en la Demora.

DÉCIMA PRIMERA: Las partes acuerdan que la ley para las obligaciones estipuladas en el presente contrato será la de la ley 1609 del 2013 con apoyo de la Convención de las Naciones Unidas sobre Compraventa.

DÉCIMA SEGUNDA: Para los efectos del presente contrato, las partes contratantes señalan como sus domicilios, los mencionados en la parte introductoria de este documento.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Cali a los 30 días del mes de noviembre del 2024.

Caterina Castro

EL VENDEDOR

Sara Torres

EL COMPRADOR

29.9 El Proceso General de una Importación



Análisis del Mercado: Análisis del consumo, Comportamiento de los consumidores, Costos, Proveedores locales, Canales de distribución, Competencia, Distribución, Precios, Estrategias comerciales, condiciones de ventas y gustos.

Presupuesto General. de Costo: Gastos preliminares, Gastos de embarque, fletes, seguros, gastos de nacionalización, aranceles, IVA, bodegajes, fletes internos, seguros, Gastos administrativos y financieros, comisiones a los bancos, empleados, arriendos, servicios, otros gastos.

Términos de Negociación: Es importante que antes de iniciar las negociaciones que establezca claramente las cantidades que podrá va importar y la frecuencia en los despachos, tener un seguro que le permite mitigar las pérdidas económicas inmediatas. Es importante tener claro el contrato de compraventa internacional, manejo de incoterms, servicios transporte, análisis comparativo de costo y tiempo y manejo operatividad aduanera. Es indispensable establecer con precisión el costo del producto para lo cual debe quedar claro con el vendedor la forma de negociación atendiendo las condiciones incoterms acordadas.

Cotizaciones y Formas de Pago: Las partes que intervienen en la compraventa internacional son conscientes de que el pago puede verse condicionado por diversos factores, como la confianza existente entre las partes comerciales, sus necesidades de financiamiento y posiblemente por regulaciones de carácter legal respecto al comercio o al control de cambios.

Aprobación Permiso de Importación: Verificación de la mercancía, Ventanilla única de comercio Exterior, obtención del VoBo ante entidades oficiales, presentación y aprobación de Mincomercio.

Negociación Fletes: Se debe tener en cuenta: Precio de referencia de Negociación Fletes Internacionales aéreos y Marítimos, Precios de lista de Negociación, puerto de destino es el lugar convenido entre las partes para la entrega de la mercancía este puede ser Nacional o Internacional.

Obtención Seguro: Contratación del seguro el importador debe definir las condiciones aseguradoras para el traslado de mercancía. Establecer medios de pago Giro directo, Carta de crédito revocable o irrevocable documentos a exigir establecidos por la Aduana.

Embarque de Mercancía: Este trámite es efectuado por el agente o despachador oficial ante la aduana de despacho, quien presenta la orden de embarque con el Cargo.

Obligaciones del Transportador a la Llegada de la Mercancía: Una vez llegue al país la mercancía, el transportador elabora el Manifiesto de carga para verificación por parte de la DIAN y entrega la mercancía a un depósito.

- ✓ Aviso de llegada.
- ✓ Llegada de medio de transporte.
- ✓ Entrega manifiesta de carga.
- ✓ Descargue.
- ✓ Entrega de documento de transporte.
- ✓ Incorporar información en el sistema.
- ✓ Informe de inconsistencia.
- ✓ Justificación de exceso o faltantes.
- ✓ Planilla de envío.

Depósito o Zona Franca

Zona Franca: Es un territorio delimitado de un país donde se goza de algunos beneficios tributarios, como el no pago de derechos de importación de mercancías, el no cobro de algunos impuestos o regulación de impuestos. recibe la carga. verifica la carga con una planilla anotando estado, cantidad y peso de la carga. incorpora la información en el sistema reportando las inconsistencias. Plazo para nacionalizar en zona franca y en depósito.

Trámite de Nacionalización de la Mercancía: Lo primero que hay que hacer es comprar los formularios “Declaración de importación” y “Declaración Andina de Valor en

Aduana”. En las administraciones de aduana que cuentan con el sistema informático Siglo XXI se hace por medio electrónico. Si el valor de la importación es mayor que US\$ 1.000, el trámite se debe hacer a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA). La Declaración Andina del Valor en Aduana se diligencia si el valor FOB de la importación es superior a US\$ 5.000. Para obtener la base gravable y liquidar los tributos aduaneros, se utiliza la tasa de cambio que informa la Superintendencia Bancaria para el último día hábil de la semana anterior a la fecha de su presentación y pago de impuestos en las entidades financieras. La Declaración de

Importación se presenta en las entidades financieras donde se cancelan los valores de los tributos aduaneros en forma anticipada (máximo dentro de los 15 días previos a la llegada de la mercancía) o una vez llegada la mercancía.

Legalización Giro al Exterior Formulario Declaración de Cambio Compra de Divisa y Tasas de Cambio Pago de la Importación: Solicitud de apertura de carta de crédito o de giro al INTERMEDIARIO CAMBIARIO. (Banco Comercial, Corp. Financiera, Cía. De Financiamiento Comercial, Etc.), Para ello: Se diligencia el formulario “Declaración de Cambio No. 1” y se presenta ante el intermediario cambiario. El Intermediario efectúa el giro anticipado de las divisas o dentro del plazo estipulado. Cuando la financiación sea

superior a seis (6) meses contados a partir de la fecha del documento de transporte y el monto de la importación supere los US\$10.000, oo, se informa al Banco de la República a través del intermediario cambiario, diligenciando el formulario No. 6 “Información de Préstamos en Moneda Extranjera Otorgados a Residentes”. (Monografías, 2024)

29.9.1 Documentación

Los documentos exigidos en el proceso de importación son los siguientes:

- Factura Comercial
- Lista de Empaque
- Documento de Transporte
- Declaración de Importación
- Declaración Andina de Valor
- Formulario de Ingreso o Salida de Zona Franca (FMM)
- Certificado de Seguro
- Mandato Aduanero
- Certificado de origen (si aplica, en este caso no aplica porque la partida paga un

gravamen del 0%, por lo tanto, no se acoge a ningún acuerdo preferencial) / de igual manera en el caso que llegará a aplicar, se adjuntará una imagen previamente diligenciado de un C.O de la Unión Europea (EUR.1).

30. El Estudio Económico y Financiero

30.1 Las Inversiones Preliminares

PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS	
CONCEPTO O DETALLE DEL GASTO	VALOR PRESUPUESTADO
Estudio de Factibilidad	1.200.000
Gastos Notariales	230.000
Gastos de Registro en Cámara de Comercio.	400.000
Honorarios Asesorías Profesionales	2.300.000
Gastos de Instalación y Montaje (adecuación)	2.000.000
Publicidad de Impacto	400.000
Otros Gastos Legales: Uso del Suelo, Sayco y acinpro, Bomberos, Permisos, Licencias, etc.	500.000
Gastos de selección del personal	350.000
Capacitaciones y Cursos de Inducción a Personal	210.000
Gastos de Papelería	200.000
Gastos de transportes y diligencias	410.000
Diversos e Imprevistos	600.000
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	8.800.000

AMORTIZACION DEL GASTO PRE OPERATIVO - DIFERIDO	
Total del Gasto Diferido	8.800.000
Período de Amortizacion en Años (Periodo de	5
Total Amortizacion por cada Año del Periodo de	1.760.000
Total Amortizacion por mes o Amortización Mensual	146.667

30.2 Los Gastos Pre Operativos

AMORTIZACION DEL GASTO PRE OPERATIVO - DIFERIDO	
Total del Gasto Diferido	8.800.000
Período de Amortizacion en Años (Periodo de Evaluación)	5
Total Amortizacion por cada Año del Periodo de Evaluación	1.760.000
Total Amortizacion por mes o Amortización Mensual	146.667

PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS	
CONCEPTO O DETALLE DEL GASTO	VALOR PRESUPUESTADO
Estudio de Factibilidad	1.200.000
Gastos Notariales	230.000
Gastos de Registro en Cámara de Comercio.	400.000
Honorarios Asesorías Profesionales	2.300.000
Gastos de Instalación y Montaje (adecuación)	2.000.000
Publicidad de Impacto	400.000
Otros Gastos Legales: Uso del Suelo, Sayco y acinpro, Bomberos, Permisos, Licencias, etc.	500.000
Gastos de selección del personal	350.000
Capacitaciones y Cursos de Inducción a Personal	210.000
Gastos de Papelería	200.000
Gastos de transportes y diigencias	410.000
Diversos e Imprevistos	600.000
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	8.800.000

30.3 Las Inversiones Fijas

PRESUPUESTO DE INVERSIONES FIJAS			
1. EQUIPO DE OFICINA, DE COMPUTO Y MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCION DEL ACTIVO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computador de Mesa	2	2.000.000	4.000.000
Computador Portatil	1	1.090.000	1.090.000
Escritorios	4	300.000	1.200.000
Sillas para Computador	2	160.000	320.000
Sillas para Escritorio	4	180.000	720.000
Mesas para Computador	2	230.000	460.000
Impresora	1	359.000	359.000
Fotocopiadora	1	414.000	414.000
Aire Acondicionado	1	1.600.000	1.600.000
Mesa de Juntas	1	320.000	320.000
Sillas para mesa de juntas	8	100.000	800.000
Telefonos	2	260.000	520.000
Estanterías	2	150.000	300.000
Archivador	2	200.000	400.000
Vitrinas			0
Otros activos fijos depreciable	1	410.000	410.000
			0
			0
			0
			0
TOTAL EQUIPO DE OFICINA, COMPUTO Y OTROS			12.913.000

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	
Total Equipo de Oficina, Computo y Muebles y Enseres	12.913.000
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea	5
Valor del Gasto por Depreciación Anual	2.582.600
Valor del Gasto por Depreciación Mensual	215.217
Total Maquinaria y Equipo de Producción	0
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea	10
Valor del Gasto por Depreciación Anual	0
Valor del Gasto por Depreciación Mensual	0

30.4 El Capital de Trabajo

PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO			
TIPO DE GASTO	VALOR MENSUAL	MESES A FINANCIAR	VALOR TOTAL
Honorarios Profesionales	1.300.000	2	2.600.000
Servicios publicos	400.000	2	800.000
Arrendamientos	1.100.000	3	3.300.000
Servicios de vigilancia	550.000	2	1.100.000
Copias, fotocopias	230.000	3	690.000
Servicio de cafeteria y casino	250.000	1	250.000
Servicios temporales	500.000	2	1.000.000
Servicio generales: Aseo y varios	400.000	3	1.200.000
Servicio de telefonía e internet	200.000	1	200.000
Gastos Legales	600.000	1	600.000
Mantenimiento y Reparaciones	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	250.000	3	750.000
Transportes y Fletes	900.000	2	1.800.000
Diversos y otros gastos generales	2.000.000	3	6.000.000
Nómina	13.425.000	1	13.425.000
Compra de Inventarios	8.250.000	1	8.250.000
TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO			41.965.000

30.5 La Composición del Capital

TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES - CAPITAL SEMILLA	
Total de los Gastos Pre Operativos	8.800.000
Total de las Inversiones Fijas	12.913.000
Total del Capital de Trabajo	41.965.000
TOTAL DE LAS INVERSIONES PRELIMINARES	63.678.000

COMPOSICION DEL CAPITAL - SOCIEDAD ANONIMA SIMPLIFICADA			
Concepto	No Acciones	Vr. Nominal	Vr. Total
Capital Autorizado	127.356	1.000	127.356.000
Capital Suscrito	95.517	1.000	95.517.000
Capital Suscrito Por Cobrar	31.839	1.000	31.839.000
Capital Suscrito y Pagado	63.678	1.000	63.678.000

30.6 El Balance General de Constitución

García y Torres Importadora SAS		
BALANCE GENERAL DE CONSTITUCION O DE APERTURA		
Fecha: NOV/2024		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE		
Caja		41.965.000
INVENTARIOS		
Inventario de Producto		
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE		41.965.000
ACTIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Equipo de Oficina y Otros Activos	12.913.000	
Maquinaria y Equipo	0	12.913.000
DIFERIDOS		
CARGOS DIFERIDOS		
Gastos Preoperativos		8.800.000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		21.713.000
TOTAL DEL ACTIVO		63.678.000
PASIVO Y PATRIMONIO		
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		
Aporte de los Inversionistas		63.678.000
TOTAL DEL PATRIMONIO		63.678.000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		63.678.000

31. La producción y Los Costos Operacionales

31.1 La Producción Importable

PROYECCION VOLUMEN DE IMPORTACION COMERCIALIZABLE CON EL EXTERIOR							
PRODUCTO:	CANTIDAD POR IMPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE IMPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
MAQUINARIA DESPALILLADORA DE UVA			80	92	110	138	179
TASA DE CREMIENTO O DE VARIACION ANUAL DE LA PRODUCCION EXPORTABLE				15,00%	20,00%	25,00%	30,00%
	20	4					

31.2 Los Costos de Producción

31.2.1 Costos Directos

PROYECCION DE LOS COSTOS DE MERCANCIA VENDIDA PARA IMPORTACION (IMPORTACION COMERCIALIZABLE)							
PRODUCTO	CANTIDAD POR IMPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE IMPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
MAQUINARIA DESPALILLADORA DE UVA	20	4	786.988.224	950.281.319	1.193.007.481	1.571.504.705	2.140.305.402
COSTO UNITARIO (Costos de importacion)			9.837.353	10.329.145	10.845.523	11.387.715	11.957.013
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION			5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%

31.2.2 Costos de Personal

INDICADOR DE PROYECCION DE LOS GASTOS DE NOMINA	
SE TOMARA COMO REFERENCIA EL PROMEDIO DE LA VARIACION DEL SALARIO MINIMO LEGAL MENSUAL VIGENTE EN COLOMBIA EN LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS.	
Año 2024	12,07%
Año 2023	16,00%
Año 2022	10,07%
Año 2021	3,50%
Año 2020	6,00%
Año 2019	6,00%
Año 2018	5,90%
Año 2017	7,00%
Año 2016	7,00%
Año 2015	4,60%
Año 2014	4,50%
Año 2013	4,02%
Año 2012	5,81%
Año 2011	4,00%
Año 2010	3,64%
Año 2009	7,67%
TOTAL SUMATORIA	107,78%
TOTAL PROMEDIO	6,74%

31.2.3 Gastos Generales de Producción

La empresa García & Torres Importadores S.A.S no produce, por lo tanto, no hay gastos generales de producción.

32. Los Gastos Generales

32.1 La Distribución de los Gastos Comunes

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS GASTOS GENERALES COMUNES A LAS AREAS EMPRESARIALES				
DETALLE O TIPO DE GASTO DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA DE ADMINISTRACION, CONTABLE Y FINANCIERA	AREA COMERCIAL (MERCADEO Y VENTAS)	TOTAL PORCENTAJE
Honorarios Profesionales	1.300.000	50,00%	50,00%	100,00%
Servicios publicos	400.000	50,00%	50,00%	100,00%
Arrendamientos	1.100.000	50,00%	50,00%	100,00%
Servicios de vigilancia	550.000	50,00%	50,00%	100,00%
Copias, fotocopias	230.000	60,00%	40,00%	100,00%
Servicio de cafeteria y casino	250.000	50,00%	50,00%	100,00%
Servicios temporales	500.000	30,00%	70,00%	100,00%
Servicio generales: Aseo y varios	400.000	50,00%	50,00%	100,00%
Servicio de telefonía e internet	200.000	60,00%	40,00%	100,00%
Gastos Legales	600.000	70,00%	30,00%	100,00%
Mantenimiento y Reparaciones	0	0,00%	0,00%	0,00%
Papelería y utiles de oficina	250.000	50,00%	50,00%	100,00%
Transportes y Fletes	900.000	20,00%	80,00%	100,00%
Depreciación de Activos	215.217	50,00%	50,00%	100,00%
Amortización Diferidos	146.667	60,00%	40,00%	100,00%
Diversos y otros gastos generales	2.000.000	70,00%	30,00%	100,00%
TOTAL PRESUPUESTO MES	9.041.883			

INDICADOR DE PROYECCION DEL GASTO. PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS	
AÑO	VALOR % I.P.C
2011	3,73%
2012	2,44%
2013	1,94%
2014	3,66%
2015	6,77%
2016	5,75%
2017	4,09%
2018	3,18%
2019	3,80%
2020	1,61%
2021	5,62%
2022	13,12%
2023	9,28%
2024	
SUMATORIA	64,99%
PROMEDIO	5,00%

32.2 Los Gastos de Administración

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION 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	1.300.000	50,00%	7.800.000	8.189.940	8.599.374	9.029.277	9.480.671
Servicios publicos	400.000	50,00%	2.400.000	2.520.000	2.646.000	2.778.300	2.917.215
Arrendamientos	1.100.000	50,00%	6.600.000	6.930.000	7.276.500	7.640.325	8.022.341
Servicios de vigilancia	550.000	50,00%	3.300.000	3.465.000	3.638.250	3.820.163	4.011.171
Copias, fotocopias	230.000	60,00%	1.656.000	1.738.800	1.825.740	1.917.027	2.012.878
Servicio de cafeteria y casino	250.000	50,00%	1.500.000	1.575.000	1.653.750	1.736.438	1.823.259
Servicios temporales	500.000	30,00%	1.800.000	1.890.000	1.984.500	2.083.725	2.187.911
Servicio generales: Aseo y varios	400.000	50,00%	2.400.000	2.520.000	2.646.000	2.778.300	2.917.215
Servicio de telefonía e internet	200.000	60,00%	1.440.000	1.512.000	1.587.600	1.666.980	1.750.329
Gastos Legales	600.000	70,00%	5.040.000	5.292.000	5.556.600	5.834.430	6.126.152
Mantenimiento y Reparaciones	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	250.000	50,00%	1.500.000	1.575.000	1.653.750	1.736.438	1.823.259
Transportes y Fletes	900.000	20,00%	2.160.000	2.268.000	2.381.400	2.500.470	2.625.494
Depreciación de Activos	215.217	50,00%	1.291.300	1.291.300	1.291.300	1.291.300	1.291.300
Amortización Diferidos	146.667	60,00%	1.056.000	1.056.000	1.056.000	1.056.000	1.056.000
Diversos y otros gastos generales	2.000.000	70,00%	16.800.000	17.640.000	18.522.000	19.448.100	20.420.505
PRESUPUESTO MENSUAL	9.041.883		56.743.300	59.463.040	62.318.764	65.317.271	68.465.700

32.2.1 Gastos de Personal y su Proyección

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
Secretaria	1.400.000	165.000	1.565.000	341.640	357.000	2.263.640	27.163.674
Contador	1.900.000	165.000	2.065.000	450.790	484.500	3.000.290	36.003.474
TOTAL	7.300.000	330.000	7.630.000	1.665.629	1.861.500	11.157.129	133.885.548

32.2.2 Gastos Generales de Administración y su Proyección

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION 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	1.300.000	50,00%	7.800.000	8.189.940	8.599.374	9.029.277	9.480.671
Servicios publicos	400.000	50,00%	2.400.000	2.520.000	2.646.000	2.778.300	2.917.215
Arrendamientos	1.100.000	50,00%	6.600.000	6.930.000	7.276.500	7.640.325	8.022.341
Servicios de vigilancia	550.000	50,00%	3.300.000	3.465.000	3.638.250	3.820.163	4.011.171
Copias, fotocopias	230.000	60,00%	1.656.000	1.738.800	1.825.740	1.917.027	2.012.878
Servicio de cafeteria y casino	250.000	50,00%	1.500.000	1.575.000	1.653.750	1.736.438	1.823.259
Servicios temporales	500.000	30,00%	1.800.000	1.890.000	1.984.500	2.083.725	2.187.911
Servicio generales: Aseo y varios	400.000	50,00%	2.400.000	2.520.000	2.646.000	2.778.300	2.917.215
Servicio de telefonía e internet	200.000	60,00%	1.440.000	1.512.000	1.587.600	1.666.980	1.750.329
Gastos Legales	600.000	70,00%	5.040.000	5.292.000	5.556.600	5.834.430	6.126.152
Mantenimiento y Reparaciones	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	250.000	50,00%	1.500.000	1.575.000	1.653.750	1.736.438	1.823.259
Transportes y Fletes	900.000	20,00%	2.160.000	2.268.000	2.381.400	2.500.470	2.625.494
Depreciación de Activos	215.217	50,00%	1.291.300	1.291.300	1.291.300	1.291.300	1.291.300
Amortización Diferidos	146.667	60,00%	1.056.000	1.056.000	1.056.000	1.056.000	1.056.000
Diversos y otros gastos generales	2.000.000	70,00%	16.800.000	17.640.000	18.522.000	19.448.100	20.420.505
PRESUPUESTO MENSUAL	9.041.883		56.743.300	59.463.040	62.318.764	65.317.271	68.465.700

32.3 Las Gastos de Comercialización y Ventas

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE AREA COMERCIAL (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	1.300.000	50,00%	7.800.000	8.189.940	8.599.374	9.029.277	9.480.671
Servicios publicos	400.000	50,00%	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Arrendamientos	1.100.000	50,00%	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000
Servicios de vigilancia	550.000	50,00%	3.300.000	3.300.000	3.300.000	3.300.000	3.300.000
Copias, fotocopias	230.000	40,00%	1.104.000	1.104.000	1.104.000	1.104.000	1.104.000
Servicio de cafeteria y casino	250.000	50,00%	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Servicios temporales	500.000	70,00%	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000
Servicio generales: Aseo y varios	400.000	50,00%	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Servicio de telefonía e internet	200.000	40,00%	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000
Gastos Legales	600.000	30,00%	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000
Mantenimiento y Reparaciones	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	250.000	50,00%	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Transportes y Fletes	900.000	80,00%	8.640.000	8.640.000	8.640.000	8.640.000	8.640.000
Depreciación de Activos	215.217	50,00%	1.291.300	1.291.300	1.291.300	1.291.300	1.291.300
Amortización Diferidos	146.667	40,00%	704.000	704.000	704.000	704.000	704.000
Diversos y otros gastos generales	2.000.000	30,00%	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000
PRESUPUESTO MENSUAL	9.041.883		51.759.300	52.149.240	52.558.674	52.988.577	53.439.971

32.3.1 Gastos de Personal y su Proyección

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	133.885.548	142.904.413	152.530.812	162.805.669	173.772.665
Nómina Ventas y Comercial	100.938.582	107.738.057	114.995.562	122.741.951	131.010.155
Nómina Producción	0	0	0	0	0
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	234.824.130	250.642.470	267.526.374	285.547.619	304.782.821

32.3.2 Gastos Generales de Comercialización y Ventas

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE AREA COMERCIAL (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	1.300.000	50,00%	7.800.000	8.189.940	8.599.374	9.029.277	9.480.671
Servicios publicos	400.000	50,00%	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Arrendamientos	1.100.000	50,00%	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000
Servicios de vigilancia	550.000	50,00%	3.300.000	3.300.000	3.300.000	3.300.000	3.300.000
Copias, fotocopias	230.000	40,00%	1.104.000	1.104.000	1.104.000	1.104.000	1.104.000
Servicio de cafeteria y casino	250.000	50,00%	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Servicios temporales	500.000	70,00%	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000
Servicio generales: Aseo y varios	400.000	50,00%	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Servicio de telefonía e internet	200.000	40,00%	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000
Gastos Legales	600.000	30,00%	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000
Mantenimiento y Reparaciones	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y útiles de oficina	250.000	50,00%	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Transportes y Fletes	900.000	80,00%	8.640.000	8.640.000	8.640.000	8.640.000	8.640.000
Depreciación de Activos	215.217	50,00%	1.291.300	1.291.300	1.291.300	1.291.300	1.291.300
Amortización Diferidos	146.667	40,00%	704.000	704.000	704.000	704.000	704.000
Diversos y otros gastos generales	2.000.000	30,00%	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000
PRESUPUESTO MENSUAL	9.041.883		51.759.300	52.149.240	52.558.674	52.988.577	53.439.971

NOMINA DE PERSONAL AREA DE VENTAS O COMERCIAL							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Director de ventas	2.000.000	165.000	2.165.000	472.620	510.000	3.147.620	37.771.434
Asesor de comercio exterior	1.900.000	165.000	2.065.000	450.790	484.500	3.000.290	36.003.474
Operario de Ventas 1	1.400.000	165.000	1.565.000	341.640	357.000	2.263.640	27.163.674
TOTAL	5.300.000	495.000	5.795.000	1.265.049	1.351.500	8.411.549	100.938.582

32.3.3 Los Gastos del Proceso Importador

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	Maquina despalilladora de uva
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	8435.10.00.00
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	8435.10.00.00
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	Unidad
	IV	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	2197,8
	V	TIPO DE EMPAQUE	Cajas sobre estibas
		DIMENSIONES DEL EMPAQUE m	1,22x0,61x0,65
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	Italia - Napoles
	VII	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	Colombia - Buenaventura
	VIII	PESO TOTAL KG/TON	1,080 KG
	IX	UNIDAD DE CARGA	Palet
	X	UNIDADES COMERCIALES	20
	XI	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	9.6746 m3
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	CIF
	XIII	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	Carta credito
	XIV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	\$ 4.476

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN			MARÍTIMO			AÉREO			TERRESTRE		
			Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
PAÍS EXPORTADOR	EMPAQUE		0,00		3,00	0,000			0,000		
	EMBALAJE		0,00		6,00	0,000			0,000		
	VALOR EXW		2.197,80	43.956,00	9,00	2.197,800	43.956,00		2.197,800	43.956,00	
	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 PREEMBARQUE		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***						285,71			285,71	
	COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR		0,000	-		14,286	285,71		14,286	285,71	
	VALOR : FCA No Incluye Embarque		2.197,800	43.956,00	9,00	2.212,086	44.241,71		2.212,086	44.241,71	-
	VALOR : FAS No Incluye Embarque		2.197,800	43.956,00	9,00		N/A			N/A	
	VALOR : FOB		2.197,800	43.956,00	9,00		N/A			N/A	

TRÁNSITO INTERNACIONAL	TRANSPORTE INTERNACIONAL		400,000	8.000,00		0,000			0,000	-	
	VALOR CFR		2.597,800	51.956,00	9,00		N/A			N/A	
	VALOR CPT		2.597,800	51.956,00	9,00	2.212,086	44.241,71	0,00	2.212,086	44.241,71	0,00
	SEGURO INTERNACIONAL		12,989	259,78		14,286	285,71		14,286	285,71	
	VALOR CIF		2.610,789	52.215,78	9,00		N/A			N/A	
	VALOR CIP		2.610,789	52.215,78	9,00	2.226,371	44.527,43	0,00	2.226,371	44.527,43	0,00
	MANIPULEO DE DESEMBARQUE		30,000	600,00		0,000	-		0,000		
	Costos indirectos										
	CAPITAL-INVENTARIO		2,575	51,50		0,000			0,000		
	COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL		445,564	8.911,28		28,571	571,43		28,571	571,43	
	VALOR : DAP** No Incluye Desembarque		2.613,364	52.267,28	9,00		N/A			N/A	
	VALOR DAT		2.643,364	52.867,28	9,00	2.226,371	44.527,43	0,00	2.226,371	44.527,43	0,00

PAIS IMPORTADOR	TRANSPORTE LUGAR CONVENDO COMPRADOR	22,500	450,00	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	ALMACENAMIENTO	0,000	-	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	VALOR DAP***	2.635,864	52.717,28	9,00	2.226,371	44.527,43	-	2.226,371	44.527,43	-
	DOCUMENTACION	3,352	67,03	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	ADUANEROS (IMPUESTOS)	469,942	9.398,84	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	AGENTES	10,443	208,86	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	BANCARIO	78,324	1.566,47	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	Costos indirectos									
	CAPITAL-INVENTARIO	0,543	10,86	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	SEGURO		418,01							
	COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR	1.051,568	21.031	28,571	571,43	28,571	571,43	28,571	571,43	571,43
	VALOR DDP TOTAL	3.219,368	64.387,36	9,00	2.226,371	44.527,43	-	2.226,371	44.527,43	-

COSTO TOTAL DE LA IMPORTACION		64.387,36	64.387,36				
UNIDADES IMPORTADAS		20	20				
COSTO POR UNIDAD IMPORTADA		3219,3679	3219,36793				
				TRM DIAN	4.476		
	CANTIDAD	20					
	PRECIO UNITARIO	2197,8		TOTAL COSTO MAQUINA COMPRADA	196.747.056	PRECIO X MAQUINA	9.837.353
	TOTAL FACTURA	43.956					
	COSTO TOTAL IMPO	64.387,4					
		20.431,4					
	COSTO IMPO X MAQUINA	1.021,6		TOTAL GASTO IMPO X UNIDAD	4.572.538		

33. Los Ingresos y su Proyección

PROYECCION DE LOS INGRESOS (PRODUCCION COMERCIALIZABLE)							
PRODUCTO	CANTIDAD POR IMPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE IMPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
MAQUINARIA DESPALILLADORA DE UVA	20	4	80	92	110	138	179
PRECIO UNITARIO DE VENTA			19.000.000	19.523.045	20.060.489	20.612.728	21.180.169
INDICADOR DE VARIACION DEL PRECIO DE IMPORTACION			2,75%	2,75%	2,75%	2,75%	2,75%

34. El Estado de Resultados y su Proyección

García y Torres Importadora SAS					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
Periodo de Evaluación del Proyecto					
CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS					
INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos por Ventas					
Nacionales					
En el Exterior	1.520.000.000	1.796.120.144	2.206.653.772	2.844.556.428	3.791.250.262
TOTAL INGRESOS	1.520.000.000	1.796.120.144	2.206.653.772	2.844.556.428	3.791.250.262
COSTO DE VENTAS					
Costo de la Mercancía vendida	786.988.224	950.281.319	1.193.007.481	1.571.504.705	2.140.305.402
Costos de la exportacion	365.803.069	432.254.120	531.053.107	684.570.706	912.401.962
Gastos de Personal (Producción)	0	0	0	0	0
Otros Costos: Gastos Generales Producción	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS	1.152.791.293	1.382.535.438	1.724.060.588	2.256.075.410	3.052.707.364
UTILIDAD BRUTA	367.208.707	413.584.706	482.593.184	588.481.018	738.542.898
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION					
Gastos de Personal de Administración	133.885.548	142.904.413	152.530.812	162.805.669	173.772.665
Gastos Generales de Administración	56.743.300	59.463.040	62.318.764	65.317.271	68.465.700
GASTOS GENERALES DE VENTAS					
Gastos de Personal de Ventas y Comercial	100.938.582	107.738.057	114.995.562	122.741.951	131.010.155
Gastos Generales de Ventas	51.759.300	52.149.240	52.558.674	52.988.577	53.439.971
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES	343.326.730	362.254.750	382.403.812	403.853.467	426.688.492
UTILIDAD OPERACIONAL	23.881.977	51.329.955	100.189.372	184.627.551	311.854.406
Provisión Impuesto de Renta 35%	8.358.692	17.965.484	35.066.280	64.619.643	109.149.042
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	15.523.285	33.364.471	65.123.092	120.007.908	202.705.364
Reserva Legal	1.552.328	3.336.447	6.512.309	12.000.791	20.270.536
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS	13.970.956	30.028.024	58.610.783	108.007.117	182.434.828

35. El Flujo Neto de Efectivo

García y Torres Importadora SAS						
FLUJO NETO DE EFECTIVO						
Periodo de Evaluación del Proyecto						
CONCEPTO		AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS						
INGRESOS OPERACIONALES						
Ingresos por Ventas						
Nacionales		0	0	0	0	0
En el Exterior		1.520.000.000	1.796.120.144	2.206.653.772	2.844.556.428	3.791.250.262
TOTAL INGRESOS		1.520.000.000	1.796.120.144	2.206.653.772	2.844.556.428	3.791.250.262
COSTO DE VENTAS						
Costo de la Mercancía vendida		786.988.224	950.281.319	1.193.007.481	1.571.504.705	2.140.305.402
Costos de la exportación		365.803.069	432.254.120	531.053.107	684.570.706	912.401.962
Gastos de Personal (Producción)		0	0	0	0	0
Otros Costos: Gastos Generales Producción		0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS		1.152.791.293	1.382.535.438	1.724.060.588	2.256.075.410	3.052.707.364
UTILIDAD BRUTA		367.208.707	413.584.706	482.593.184	588.481.018	738.542.898
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION						
Gastos de Personal de Administración		133.885.548	142.904.413	152.530.812	162.805.669	173.772.665
Gastos Generales de Administración		56.743.300	59.463.040	62.318.764	65.317.271	68.465.700
GASTOS GENERALES DE VENTAS						
Gastos de Personal de Ventas y Comercial		100.938.582	107.738.057	114.995.562	122.741.951	131.010.155
Gastos Generales de Ventas		51.759.300	52.149.240	52.558.674	52.988.577	53.439.971
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES		343.326.730	362.254.750	382.403.812	403.853.467	426.688.492
UTILIDAD OPERACIONAL		23.881.977	51.329.955	100.189.372	184.627.551	311.854.406
Provisión Impuesto de Renta 35%		8.358.692	17.965.484	35.066.280	64.619.643	109.149.042
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		15.523.285	33.364.471	65.123.092	120.007.908	202.705.364
Reserva Legal		1.552.328	3.336.447	6.512.309	12.000.791	20.270.536
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS		13.970.956	30.028.024	58.610.783	108.007.117	182.434.828
GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
Depreciación de Activos		2.582.600	2.582.600	2.582.600	2.582.600	2.582.600
Amortización Diferidos		1.760.000	1.760.000	1.760.000	1.760.000	1.760.000
INVERSIONES PRELIMINARES						
Gastos Preoperativos	8.800.000					
Inversiones Fijas	12.913.000					
Capital de Trabajo	41.965.000					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	63.678.000	18.313.556	34.370.624	62.953.383	112.349.717	186.777.428

36. El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno

VALOR PRESENTE NETO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE VALOR PRESENTE NETO						5,4%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-63.678.000	18.313.556	34.370.624	62.953.383	112.349.717	186.777.428
Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1,000000	1,054000	1,110916	1,170905	1,234134	1,300778
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-63.678.000	17.375.291	30.938.994	53.764.701	91.035.240	143.589.054
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						273.025.281
TASA INTERNA DE RETORNO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE TASA INTERNA DE RETORNO						68,56%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-63.678.000	18.313.556	34.370.624	62.953.383	112.349.717	186.777.428
Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1,000000	1,685600	2,841247	4,789207	8,072687	13,607320
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-63.678.000	10.864.711	12.097.019	13.144.846	13.917.265	13.726.246
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						72.087

Gastos Pre Operativos: se basan en diferentes gastos administrativos y jurídicos, los cuales justifican la transparencia ante las diferentes entidades como también lo son los inmuebles y materia prima. Se tiene en cuenta gastos de amortización del inmueble, ya sea a 5 o 10 años.

Inversiones Fijas: son las inversiones que se agregan o se asumen como parte de la responsabilidad empresarial, como buenos inmuebles, enseres, objetos de trabajo y materia prima para llevar a cabo un excelente desarrollo de las actividades diarias. También se debe tener en cuenta la depreciación de los muebles y enseres.

Capital de Trabajo: en donde se gestionan diferentes servicios públicos, mantenimiento, vigilancia, nomina a los trabajadores y muchas cosas fundamentales que forman y mejoran la calidad de vida y laboral de la organización.

Balance General de Constitución: Este balance brinda conocimiento detallado de la situación financiera de la empresa en el momento de su constitución legal, mostrando los activos, pasivos y el patrimonio neto.

Es fundamental porque establece la base financiera de la empresa y es un punto de partida para el seguimiento de su evolución a lo largo del tiempo. Además, es un documento clave para los inversores, acreedores y otros interesados que deseen evaluar la salud financiera.

La Producción y Los Costos Operacionales: es esencial para la planificación estratégica de la empresa para importar, exportar o expandirse en mercados nacionales e internacionales. Permite identificar oportunidades, optimizar la producción y asegurarse de que se pueda cumplir con la demanda tanto interna como externa.

Costos de Personal: Es una herramienta que se utilizará para estimar los costos futuros anuales relacionados con los salarios de los colaboradores de la organización.

Es fundamental para la gestión financiera, ya que permite anticipar gastos, planificar recursos y asegurar que se cumplan las obligaciones laborales. Este cuadro va ligado a la proyección de gastos futuros.

Gastos Generales de Producción: la empresa García & Torres Importadora S.A.S no produce, por lo tanto, no hay gastos generales de producción.

Distribución de Los Gastos Comunes: Este cuadro detalla los diferentes tipos de gastos comunes, como el mantenimiento, la limpieza, la seguridad y otros servicios que benefician a toda la organización. Luego, se calcula la proporción que le corresponde a cada socio.

Los Gastos de Administración, Comercialización y Ventas, de Personal y su

Proyección: Se debe emplear en la organización para planificar los gastos futuros, puesto que, permite realizar una buena gestión financiera, ya que contempla de manera clara como pueden ser los costos operativos, gastos de personal, suministros, mantenimiento, entre otros y asimismo prepararse para el futuro asegurando de contar con los recursos necesarios para cumplir con los objetivos de la empresa.

Gastos de Personal y su Proyección: En este cuadro se puede visualizar detalladamente todos los pagos (salario, auxilio de transporte y otros conceptos relacionados) que se realizarán a los empleados de la empresa mensualmente.

Gastos Del Proceso Importador: Detalla y analiza todos los gastos asociados con la importación de la máquina despalilladora-estrujadora de uva. Este cuadro permite tener una visión clara de los costos totales, lo que es esencial para establecer precios de venta, evaluar la rentabilidad y tomar decisiones estratégicas sobre la cadena de suministro involucrados en el proceso de importación.

Ingresos y su Proyección: es fundamental para la empresa que busca expandir sus operaciones a nivel internacional, ya que permite evaluar su capacidad de producción y la viabilidad de sus exportaciones o importaciones.

Estado de Resultados y su Proyección: es el informe financiero que muestra, en un período determinado, cómo se comporta la empresa en términos de ingresos, costos y gastos, concluyendo en la utilidad neta obtenida. Esto demuestra si la empresa generó beneficios o si obtuvo pérdidas durante ese tiempo.

Flujo Neto de Efectivo: es la diferencia entre el dinero que entra y el dinero que sale de la empresa en un período determinado. Si el flujo es positivo, quiere decir que la empresa tiene más ingresos que egresos, lo que indica liquidez, pero si es negativo, significa que está gastando más de lo que se recibe, lo que puede generar problemas de caja. En el cuadro siguiente, el cual es el del valor presente neto, se darán cuenta si la importación de estas máquinas es viable y beneficiosa.

Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno: es el método que se utilizó para saber si la importación de máquinas despalilladoras de uva es rentable, se realizó de la siguiente manera: se calculó primero en cuanto están esas máquinas en el mercado y en las ganancias futuras, restándole lo que cuesta invertir, si el valor presente neto es positivo, significa que el proyecto es viable, y cómo podemos analizar en el cuadro nos da un valor de \$273.025.281, por lo tanto, es positivo.

Ahora, la tasa interna de retorno es el porcentaje de ganancia que generará la importación, mientras más alta sea, es mejor y positiva y así poderse dar cuenta si vale la pena invertir. Para finalizar, el cuadro nos muestra un porcentaje del 72.087%, lo cual es un porcentaje muy alto y quiere decir que para la empresa García & Torres S.A.S es viable importar las maquinarias.

Argumentación más completa y general de los cuadros financieros para lograr entender cuál es la función de cada uno de ellos:

Estado del resultado: esto muestra las ganancias y pérdidas de la empresa por un tiempo limitado. Permite identificar si la empresa genera beneficios o pérdidas.

Flujo de efectivo: muestra el efectivo que entra y sale de la empresa por un determinado tiempo.

Balance general: muestra los activos, pasivos y patrimonio de la empresa en un tiempo específico.

Condiciones financieras: miden varios aspectos de la salud financiera de la empresa, como la rentabilidad, liquidez y fondos, estos permiten comparar los resultados de la compañía con otras compañías o los suyos con el tiempo.

Inversión inicial: muestra la cantidad de dinero que la compañía necesita para comenzar sus operaciones.

Financiación: enseña cómo la compañía planea financiar sus operaciones y que logre cubrir todos los gastos.

Punto de equilibrio: indica el nivel de ventas que necesita la compañía para cubrir todos los costos.

Análisis de sensibilidad: esto refleja cómo los resultados financieros de la compañía se verían afectados por varios escenarios.

Punto de Equilibrio:

Fórmula:

$$\text{Punto de Equilibrio (unidades)} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio de venta} - \text{Costo variable unitario}}$$

Costos fijos: \$9.568.170.094,01

Precio de venta: \$9.837.353

Costo variable unitario: \$4.572.538

\$9.568.170.094,01 / \$9.837.353 – \$4.572.538 =

\$9.568.170.094,01 / \$5.264.815,00 = 1818 unidades

Esto indica que se deben vender 1818 unidades para cubrir los costos fijos y variables. Ahora bien, la explicación es: si se vende menos de 1818 unidades, la empresa pierde dinero. Si se vende exactamente 1818 unidades, la empresa no gana dinero ni pierde. Pero si la empresa llega a vender más de 1818 unidades, se obtendrán buenas ganancias.

Costo-Beneficio:

Formula:

$$\text{Índice Costo-Beneficio} = \frac{\text{Beneficios Totales (o Ingresos)}}{\text{Costos totales}}$$

Ingresos totales: \$12.158.580.606,11

Costo variable total de las 20 unidades más los costos fijos.

Costo variable total = 20 unidades x \$4.572.538,00 = \$91.450.760,00

Costos fijos = \$9.568.170.091,01

Costos Totales = \$91.450.760,00 + \$9.568.170.091,01 = \$9.659.620.854,01

Costo-Beneficio: \$12.158.580.606,11 / \$9.659.620.854,01 = 1,26

Por cada 1 peso colombiano que se invierte en la importación, se obtiene 1.26 pesos colombianos de beneficio.

Esto quiere decir que el proyecto es viable, genera una ganancia moderada y positiva.

37. Conclusiones

En definitiva se puede concluir que para un país con nivel tecnológico bajo como lo es Colombia, una importación de maquinaria en el sector agrícola genera numerosas ventajas; en este caso para la creación de vinos la maquinaria moderna logra automatizar tareas que antes se realizaban de forma tradicional y artesanal, en las cuales se evidenciaba el desgaste en la mano de obra y tiempos de elaboración irregulares a una mejora en el proceso de producción e incluso la creación del mismo vino reduciendo la probabilidad de fabricación de vino defectuoso o alterado, la importación de maquinaria para la creación de vino es un gran aporte en la ampliación del espectro industrial del país y de gran aporte tanto en áreas como la infraestructura y la economía.

Se puede afirmar que para flujo eficiente y efectivo de bienes a través de las fronteras internacionales las normativas y planificación logística son fundamentales para evasión de sanciones y demoras ya que facilita el comercio y asegura que los productos lleguen a su destino de manera eficiente.

La importación de maquinaria de vino ha sido un proyecto complejo y multifacético que ha involucrado negociaciones estratégicas, destacando la selección de proveedores confiables y la negociación de términos favorables que aseguran la calidad y la durabilidad de la maquinaria importada.

En última instancia la instalación y producción de la maquinaria de vino importada ha marcado la industria vitivinícola local, permitiendo mejoras significativas en la eficiencia de los procesos, áreas sociales e incluso en la economía de la nación generando empleo, contribuyendo al desarrollo rural o a través del valor cultural y patrimonial.

Se analizó que la investigación realizada no solo fortalece los conocimientos y el aprendizaje de cómo realizar una factibilidad de importación, sino que también el consumo de vino de manera moderada, esta está asociada a una buena salud cardiovascular y es un excelente acompañante para aquellos momentos en los que se comparte con la familia y los amigos.

Se indago que la producción de vino en Colombia es una industria llena de retos, esto debido a la actual situación de mercado nacional. La venta de vino se ha ido incrementando ostensiblemente, de acuerdo a esto, se hace necesario que productores de vinos puedan acceder a maquinarias de menor costo para el proceso vitivinícola. La existente, generalmente es importada; por lo cual conlleva un alto costo de adquisición. A pesar de ello el acceso a la tecnología y las condiciones de mercado, se pudo llevar a cabo la importación de maquinaria despalilladora de uva en Santiago de Cali - Colombia.

El procedimiento logístico resultó ser más moderado y eficiente, ya que este cumple con todas las normas internacionales del empaque y embalaje para la importación de máquinas despalilladoras de uva desde Milán - Italia hacia Santiago de Cali – Colombia.

38. Recomendaciones

En base a la investigación realizada sobre máquinas de uva, se indicó la adquisición de máquinas despalladoras de uva eficiente y poderosa. Estas máquinas cuentan con las siguientes especificaciones: Diseño resistente y fabricadas con materiales de alta calidad que garantizan su durabilidad y resistencia al uso continuo. Posee una tecnología avanzada de despallado que permite una separación eficiente de la uva y el raspón o racimo; esto con el modo de evitar que el material leñoso entre en contacto con el mosto mejorando su fermentación y la calidad obtenida.

La maquinaria sería de gran importancia y ayuda, dado que, puede llegar a reducir los costos de operación y aumentar la eficiencia en el proceso de producción. Además, se propone la adquisición de estas máquinas a través del proveedor AgriEuro quien se encuentra ubicado en Milán Italia, cuenta con experiencia en la importación de maquinarias y ofrece un servicio de calidad en el proceso de importación. No obstante, se consideró que una buena inversión será beneficiosa para las empresas, puesto que la obtención de estas máquinas permitirá mejorar la calidad y eficiencia en el proceso de producción de vino.

El mercado colombiano debe de implementar con mayor regularidad el modelo de importación de tecnologías para solventar sus falencias industriales y así crecer en su producción nacional.

Las compañías que conforman el mercado colombiano deben de tener en cuenta todas las facilidades y normativas de ley (marco jurídico) existentes en país Colombia que facilitan que estas mismas puedan hacer uso del proceso de importación, ya que este es demasiado relevante para su desarrollo en el mercado nacional.

En el momento de llevar a cabo el proceso de importación para la compañía no solamente se debe de tener en cuenta, la referencia y la calidad del producto, si no también realizar las comparaciones pertinentes entre localidad e impuestos aduaneros a cubrir por el requerimiento.

Es clave la importación de la maquina despalladora de uva en Santiago de Cali – Colombia porque Colombia es un país muy poco industrializado a como lo puede ser Milán - Italia en donde se importará esta maquinaria, gracias a que ellos poseen mayor innovación, tecnologías modernas y se encuentran constantemente transformando la materia prima.

La máquina despalladora de uva, fomenta la innovación y el intercambio de tecnologías modernas entre diferentes partes del mundo, la recomendación se basa en asegurarse que esta máquina este diseñada para adaptarse a las necesidades de la industria vitivinícola, debido que, esto implica no solo en la mejora en eficiencia, calidad y competitividad a nivel local, nacional y mundial sino que al ser de una dimensión más grande se puede ajustar a diferentes tamaños de uvas y tiene una mayor facilidad de limpieza y mantenimiento.

Esta máquina se encuentra adaptada para favorecer la productividad a los viticultores y a la calidad del vino, para así fortalecer la competitividad en el mercado nacional y extranjero.

39. Anexos

Factura Comercial

COMMERCIAL INVOICE		
Vendor/Exporter: AgriEuro S.R.L Sede Legale Feaz. San Venanzo 11 + 39 0743 665130 Milán - Italia	Invoice Number: MAQSYD0124	Date of Shipment: 25/11/2024
	Letter of Credit Number:	AWB/BL Number: 24SZ10009027
	Currency: USD	Country of Origin: Milán, Italia
	Conditions of Sale /Terms of Sale: 100% against BL	
Consignee: García & Torres Importadora S.A.S NIT. 113026205-3 R.L: Sara Torres Pescador CC. 1109114852 Santiago de Cali, Colombia		Importer:
Transportation: -- Via: Marítima -- From: Italia	Total Number of Packages: 20 CT -- Total Net Weight: 972 KG -- Total Gross Weight: 1,080 KG	Total Invoice: USDS 43.956,00

Product Description	Qty	Weight	Unit Price	Total Value
Máquina Despalilladora de Uva Model: DMCSL18 con un tambor de acero inoxidable, malla de separación, motor ubicado en la parte trasera y cinta transportadora	20	972 KG	2.197,80	USDS 43.956,00

These commodities, technologies, or softwares were exported from the United States in accordance with export administration regulations. Diversion contrary to United States law prohibited. We certify that this commercial invoice is true and correct.

Name García & Torres Importadora S.A.S	Signature 	Date 25/11/2024
---	--	--------------------

Lista de Empaque

LISTA DE EMPAQUE

REFERIDA A LA FACTURA N°: MAQSYD0124

EXPORTADOR: Agrieuro S.R.L		RUEX N°: 01	
DIRECCIÓN: Sede Legale Fraz. San Venanzo 11			
TELF.: +39-0743 665130			
CIUDAD: Milán			
PAÍS: Italia			

FECHA: 25/11/2024		NIT: 113026205-3	
--------------------------	--	-------------------------	--

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN DEL CONTENIDO	PESO NETO	PESO TOTAL
20 U	Màquina Despalilladora de uva	972	1,080

NATURALEZA DEL PRODUCTO: Liquido		Solido ☒	
Frágil		Peligroso	
Otro _____			

NUMERO TOTAL DE CAJAS: 20	
PESO NETO TOTAL: 972	
PESO BRUTO TOTAL: 1,080	

Name García & Torres Importadora S.A.S	Signature 
--	---

Documento de Transporte

Logistics & Services
Non-Negotiable COPY
Ocean or Combined Transport Bill of Lading

(1) SHIPPER/ EXPORTER EMPRESA AGRIEURO S.R.L. SPOLETO- ITALIA, FRAZ. SAN VENANZO, N. 11 NIF IT 01629170547 TEL. 30471893 CONTACT PERSON: CATERINA CASTRO			(4) DOCUMENT NUMBER S24SSZ10009027		(5) BILL OF LADING NO. 24SZ10009027	
(2) CONSIGNEE or ORDER MAERSK LOGISTICS & SERVICES COLOMBIA LTDA OTM, GARCÍA Y TORRES IMPORTADORA SAS, NIT N°.113026205-3 ZONA FRANCA DEL PACIFICO, CONTINUACION DE VIAJE PALMIRA, VALLE			(6) REFERENCE NOS: (7) FORWARDING AGENT (Name & address – references) FMC NO. NICOLAS SORACCO 06049 SPOLETO (PG) ITALIA, FRAZ. SAN VENANZO			
(3) NOTIFY PARTY			(8) FOR DELIVERY OF THE GOODS APPLY TO: MAERSK LOGISTICS AND SERVICES PHONE: +40 730 709 403 FAX: +40 241 706 916			
(9) VESSEL / VOYAGE HAMBURG SÜD, 016B			(10) PLACE OF RECEIPT MILAN, ITALY			
(11) PORT OF LOADING NAPOLES, ITALIA		(12) PORT OF DISCHARGE BUENAVENTURA, COLOMBIA		(13) FINAL DESTINATION BUENAVENTURA, COLOMBIA		
BELOW PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER- CARRIER NOT RESPONSIBLE – FOR MERCHANT'S USE ONLY AND NOT PART OF THE BILL OF LADING CONTRACT						
(14) MKS. & NOS. CTR & SEAL NO.	(15) NOS. OF PACKAGES	(16) DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS			(17) GROSS WEIGHT	(18) MEASUREMENT
SAID TO CONTAIN MAQUINAS DESPALILLADORAS DE UVA						
CONTAINER SEALS MRSU6980146 CN8260967		TYPE 60N	WEIGHT (KG) 1,080	VOLUME (M3) 9.6746	PACKAGES 20 CTN	MODE CFS/CFS
 Maersk Logistics & Services Colombia Ltda. NIT. 830.080.634-2						
SHIPPED ON BOARD 30-NOV-24 FREIGHT COLLECT						
(19) CARRIER'S RECEIPT: Total number of containers or packages received by Carrier: TWENTY CARTON(S)						
(20) FREIGHT CHARGES PAYABLE AT: BUENAVENTURA, COLOMBIA						
(21) FREIGHT DETAILS, CHARGES, ETC.		(22) PREPAID	(23) COLLECT			
			RECEIVED by the Carrier from the Shipper, as far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box above entitled "Total No. of Containers or Packages Received by Carrier" for Carriage from the Port of Loading (or the Place of Receipt, if mentioned above) to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above), such Carriage being always subject to the terms, rights, defences, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liberties hereof (INCLUDING ALL THOSE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE SIDE HEREOF AND THOSE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) In accepting this bill of lading, any local customs or privileges to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated on the face or reverse side hereof, as fully as if they were all signed by the Merchant. IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated above have been signed and wherever one original Bill of Lading has been surrendered any others shall be void. FMC Org. No. 029536			
(24) DECLARED CARGO VALUE NO DECLARED CARGO VALUE		(25) NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING 3 (THREE)				
(26) PLACE AND DATE OF ISSUE OF B/L MILAN						30-NOV-24
(27) SIGNED FOR THE CARRIER, MAERSK LOGISTICS & SERVICES INTERNATIONAL						
TOTAL CHARGES						

Declaración de Importación

		Declaración de Importación			
Espacio reservado para la DIAN				1. Año 2024 4. Número de formulario 500600000000 0  1415770721248998418020050080000000 0	
Importador	5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV.	11. Apellidos y nombres o razón social	
	0.12629170547		5	AGRIEURO s.r.l.	
Declarante	13. Dirección			15. Teléfono	12. Cód. Admón.
	Loc. San Venanzo 11 - Spoleto			30471893	15
Declarante	24. Número de Identificación Tributaria (NIT)		25. DV.	26. Razón social del declarante autorizado	
	1.13020262.05-3		5	García y Torres Importadora SAS	
Declarante	29. Número documento de identificación			30. Apellidos y nombres	
	1109114854			Torres Pescador Sara Jireth	
Declarante	31. Clase importada	32. Actividad económica	33. Tipo declaración	34. Cód.	35. Adhesivo declaración de importación anterior
	02	Inicial	01	01	No
Declarante	41. Cód. Lugar ingreso de las mercancías	42. Cód. Depósito de las mercancías	43. Manifiesto de carga	44. Año Mes Día	45. Documento de transporte
	BUN35	99900	No. 11195527891	2024 12 28	No. 24SZ10009027
Declarante	47. Nombre exportador o proveedor en el exterior			48. Ciudad	49. Cód. País exportador
	Caterina Castro			MILAN	391
Declarante	50. Dirección exportador o proveedor en el exterior			51. E-mail	
	Sede Legale Fraz. San Venanzo 11			Caterina.Castr0Agrieuro@gmail.com	
Declarante	52. No. de factura	53. Año Mes Día	54. Cód. País procedencia	55. Cód. Modo transporte	56. Código de bandera
	MAQSYD0124	2024 11 25	386	01	169
Declarante	57. Cód. Dpto. destino			58. Empresa transportadora	59. Tasa de cambio \$ cív.
	76			Maersk Colombia S.a.	4.476
Declarante	60. Subpartida arancelaria		61. Cód. Modalidad	62. No. Cuotas o meses	63. Valor cuota USD
	8435100000		C200	01	386
Declarante	64. Periodicidad del pago de la cuota	65. Cód. País de origen	66. Cód. Acuerdo	67. Forma de pago de la importación	
	386	208	01	02	
Declarante	68. Tipo de importación	69. Cód. País de compra	70. Peso bruto kgs.	71. Peso neto kgs.	72. Código embalaje
	01	169	1080 KG	972 KG	CT
Declarante	73. No. Bultos	74. Subpartidas	75. Cód. Unidad comercial	76. Cantidad	
	20	01	U	20	
Declarante	77. Valor FOB USD		78. Valor fletes USD	79. Valor seguros USD	80. Valor otros gastos USD
	43.956,00		1,500	259,78	
Declarante	81. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD		82. Ajuste valor USD		83. Valor aduana USD
	261,28				2197,8
Declarante	84. Código registro o licencia	85. Número	86. Cód. origen		87. Año
	R		2024		
Declarante	88. Programa No.		89. Cód. Interno del producto	90. Descripción de las mercancías (NO incluir la descripción de las mercancías a importar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, señales y otros).	
				MÁQUINA DESPALILLADORA DE UVA MODELO DMCSI.18 CON UN TAMBOR DE ACERO INOXIDABLE, MALLA DE SEPARACIÓN, UN MOTOR UBICADO EN LA PARTE TRASERA Y CINTA TRANSPORTADORA	
Declarante	108. Valor pagos anteriores		109. Recibo oficial de pago anterior No.		110. Fecha
	Levante automático				882024000009880
Declarante	111. Espacio reservado DIAN - Actuación aduanera		112. Espacio reservado uso exclusivo Ministerio de Relaciones Exteriores		113. No. Aceptación declaración
					882024000009880
Declarante	114. Fecha		115. Levante No.		116. Fecha
	2024 12 04		882024000009993		2024 12 04
Declarante	Firma funcionario responsable		117. Nombre		118. C.C. No.
	Maria Eugenia Sanchez		Maria Eugenia Sanchez		265.789.02.35
Declarante	Firma declarante		907. Espacio exclusivo para el sello de la entidad recaudadora (Fecha efectiva de la recaudación)		908. Pago total \$
	Maria Eugenia Sanchez				1.869.000
Declarante	909. Espacio para el adhesivo de la entidad recaudadora (Número del adhesivo)		PRECIO MAXIMO DE VENTA AL PUBLICO \$6.000		

Declaración Andina de Valor

 DIAN Departamento Administrativo de Aduanas y Aeronáutica		Declaración Andina del Valor				 MUSCA Ministerio Único de Sistema de Aduanas y Comercio Exterior		560	
1. Año 2024					4. Número de formulario				
El contrabando es contra todos Lea cuidadosamente las instrucciones									
Importador	5. Número de Identificación Tributaria (NIT)			6. D.V.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres	
	1.130.262.053				Torres	Pescador	Sara	Jireth	
11. Razón social García y Torres Importadora SAS									
Datos generales	24. Cód. Dirección seccional		25. No. Declaración de importación		26. Fecha		27. Tipo declaración de importación		
	88		500600000000		2024 12 28		Inicial		
	28. Cód. Nivel comercial comprador		29. Especifique		30. Cód. Condición de venta		31. Especifique		32. Resolución
	Minorista				02				No. MAQSYD0124
Datos generales	34. Cód. Tipo de resolución		35. Cód. Naturaleza transacción		36. Cód. Forma de envío		37. Condiciones de entrega		38. Lugar de entrega
			11		1		FOB		MILAN
							ITALIA		40. Factura No. MAQSYD0124
									41. Fecha 2024 11 25
Datos generales	42. Tipo contrato o documento		43. Número contrato u otro documento		44. Fecha		45. Valor del contrato u otro documento		46. Valor FOB total
	CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL		CP2567		2024 12 28		43.956,00		
	47. Cód. Moneda		48. Tipo de cambio		49. Fecha		50. Cód. Moneda		51. Tipo de cambio
	USD		4.476,00		2024 11 22				
Intermediación	55. Existe intermediación?		57. Cód. Tipo intermediario		58. Especifique		59. Primer apellido		60. Segundo apellido
	NO								61. Primer nombre
									62. Otros nombres
									63. Razón social
Descripción de la mercancía	67. Nombre comercial		68. Marca comercial		69. Tipo		70. Clase		71. Modelo
	1 MÁQUINA DESPALLADORA DE UVA		Grifo marchetti						DMCSI.18
	72. Referencia		73. Cód. Estado		74. Año fabricación		75. Otras características		76. Cantidad
	DESPALLADORA - ESTRUJADORA		CD 3		2024				20
Requisitos	79. Existen restricciones?		80. Cód. Tipo restricción		81. Existen condiciones o contraprestaciones?		82. Cód. Tipo condición o contraprestación		83. Especifique
	NO		03						84. Puede determinarse?
									85. Existen cánones y derechos de licencia?
									86. Existen reversiones al vendedor?
Determinación del valor en aduana	87. Existe vinculación entre comprador y vendedor?		88. Cód. Tipo vinculación		89. Incluye la vinculación en el precio?		90. Existen valores aduana?		91. Declaración de importación
							NO		No. 500600000000
									92. Fecha 2024 12 28
Determinación del valor en aduana	Determinación del valor		Valor moneda de facturación distinta al dólar		USD		Determinación del valor		Valor moneda de facturación distinta al dólar
	Precio neto según factura		93		94		Gastos de transporte, manejo y entrega en el exterior hasta el lugar de embarque		115
	Pagos indirectos, descuentos retroactivos u otros		95		96		Gastos de transporte desde el lugar de embarque hasta el lugar de importación		117
	Precio pagado o por pagar				97		Gastos de carga, descarga y manipulación		119
	Comisiones, corretajes, excepto las comisiones de compra		98		99		Seguros		121
	Envases y embalajes		100		101		Total adiciones		123
	Prestaciones en materias primas y otros		102		103		Gastos de entrega posteriores a la importación		124
	Prestaciones en herramientas, moldes, etc.		104		105		Gastos de construcción, armado, instalación, montaje, mantenimiento y asistencia técnica, realizados después de la importación		126
	Prestaciones en insumos y otros		106		107		Derechos de aduana y otros impuestos		128
	Prestaciones en ingeniería, creación, planos, otros		108		109		Intereses		130
	Cánones y derechos de licencia (regalías)		110		111		Otros gastos		132
	Producto de la reventa, cesión o utilización posterior, que reventa al vendedor de manera directa o indirecta		112		113		Total deducciones		134
	114. Lugar de importación		20				Valor de transacción declarado		135
									2197,8
136. Algunos de los importes declarados en las casillas 99, 111 y 113 tienen carácter provisional?									
Firma declarante	137. Número de Identificación Tributaria (NIT)			138. D.V.	139. Primer apellido	140. Segundo apellido	141. Primer nombre	142. Otros nombres	
<i>Maria Eugenia Sánchez</i> 997. Fecha de expedición 2024 12 04									

Certificado de Origen

En el caso de Colombia, el ejemplar del Certificado de Circulación EUR.1 será:

CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN

1. Exportador (Nombre, dirección completa, país) AgriEuro S.R.L Sede Legale Fraz. San Venanzo 11 +39-0743 665130 Milán Italia	EUR.1 No A-0025L6		
3. Destinatario (Nombre, dirección completa, país) (Opcional) García & Torres Importadora S.A.S NIT. 113026205-3 Santiago de Cali Colombia	Véanse las notas del reverso antes de completar este formulario 2. Certificado utilizado en el comercio preferencial entre Milán Italia y Santiago de Cali Colombia (Indíquese el país, grupo de países o territorios correspondientes)		
6. Detalles del transporte (Opcional) Marítimo	4. País, grupo de países o territorio en el que los productos se consideran originarios Italia	5. País, grupo de países o territorio de destino Colombia	7. Observaciones
8. Número de artículo, marcas y números; número y tipo de bultos⁽¹⁾; descripción de las mercancías Máquina despalilladora de uva 20 Unidades 20 CT caja de carton	9. Peso bruto (kg) u otra medida (litros, m³, etc.) 1,080 KG	10. Facturas (Opcional) MAQSYD0124 25/11/2024	

Firma Exportador
Caterina Castro
Caterina castro

Formulario de ingreso o salida de Zona Franca (FMM)

**ZONA FRANCA
DEL PACÍFICO**
MERCADOS SIN FRONTERAS

ZONA FRANCA DEL PACIFICO
FORMULARIO DE MOVIMIENTO DE MERCANCIAS

Pag. 1 DE 1

No. 920564401 Estado Definitivo

Compañía VALLEY S.A

NIT: 805001634-6

F. Solicitud 25/11/2024

F. Aprobación

Tipo de operación Salida al resto del territorio nacional

F. Ejecución

Nit Comprador/Proveedo

Operación 401 SALIDA A TAN DE MCIA POR IMPORTACION ORDINARIA

Factura MAQSYD0124

Doc. Transporte 24SZ10009027

Dec. Importación X

SUBPARTIDA: 8435.10.00.00 Máquinas y aparatos

Embalaje:	CT Caja de carton	Numero de bultos:	20
Cantidad:	20	Unidad Comercial:	U UNIDADES
Peso Bruto Kg:	1080 KG	Peso Neto Kg:	972 KG
Pais Origen:	Italia	Pais Procedencia:	
Pais Compra:	Italia	Pais Destino:	169 Colombia
Modo Transp.:	03 TERRESTRE	Bandera:	
Otros Gastos:	4.572.538	Valor FOB US\$:	20.431,4
Valor CIF US\$:		Tasa de Cambio:	4.476,00
Valor FOB pesos:	830.930.860.531,54	Valor CIF pesos:	196.747.056
Acuerdo:	Valor Agregado Nal:	0.00	Valor Reintegro: 0.00

<<<<<<<<<<<<<<<<<<< DETALLE DE LA SUBPARTIDA:

8435.10.00.00

Firma: Carlos Andrés Loaiza Fariña

Certificado de Seguro



Certificado de seguro Transporte de Carga Internacional Responsabilidad general con respecto a la carga y terceros	
Referencia	L0-534092 (Referencia del certificado)
Nosotros, Sura , Certificamos que hemos emitido una póliza o pólizas de Seguros de Responsabilidad de Transporte de Mercancías, vía marítima con fines de importación desde Italia a Colombia, que ampara las mercancías descritas en la factura comercial MAQSYD0124 emitida por el exportador AgriEuro S.R.L. , con fecha de 25/11/2024 , la ciudad de Milán , Italia.	
Asegurado	García y Torres Importadora SAS
Periodo de validez	Del 01/01/2024 a las 12:00 AM hasta el 01/01/2025 a las 12:00 PM. En caso de que la cobertura del seguro sea interrumpida antes del periodo de validez arriba indicado, el asegurado deberá notificarlo por escrito inmediatamente a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
Tipo de transporte	MARÍTIMO.
Fecha de emisión	Datos de contacto
10/01/2024	En caso de daños o pérdidas de aviso inmediato a: Seguros SURA Cl. 20 #52-52, Fontibón, Bogotá Teléfono: (1) 6381000 <i>Carlos Andrés Cobo.></i>
Firma y sello del asegurador	
	

Mandato Aduanero

Cali, Agosto 15 de 2010

Señores

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

Administraciones de Aduanas (Especiales, locales y delegadas con operación Aduanera)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Autoridades en General

Ref.: Contrato de mandato

	Identificación del Mandante:
Razón Social:	GARCIA Y TORRES IMPORTADORA SAS
NIT:	113026205-3
Domicilio principal:	CRA. 36 # 10- 95, ACOPI, YUMBO

Respetados señores:

Los suscritos manifestamos que se ha celebrado un **CONTRATO DE MANDATO** entre las partes identificadas arriba, en virtud del cual **EL MANDANTE** confiere mandato aduanero a la **AGENCIA** para que esta adelante en nombre de aquel todas las gestiones de índole aduanero que sean necesarias en relación con las mercancías de **EL MANDANTE**.

EL MANDANTE concede a la **AGENCIA** las siguientes facultades:

1. Presentar en nombre, representación y por cuenta de **EL MANDANTE** declaraciones de Importación, de Exportación o de Tránsito Aduanero, en todas sus modalidades, incluyendo todos los trámites aduaneros inherentes y conexos que se adelanten ante la DIAN.
2. La **AGENCIA** declarará las mercancías según los documentos e informaciones aportados por **EL MANDANTE**, los cuales deben reflejar la verdad completa y exacta de la transacción internacional realizada. La **AGENCIA** deberá reconocer la mercancía antes de su declaración, a menos que **EL MANDANTE** le dé por escrito instrucciones previas de no hacerlo, caso por caso, evento en el cual **EL MANDANTE** se obliga a pagar a la **AGENCIA** las tarifas por esta actividad y los gastos en que se incurra.
3. La **AGENCIA** podrá clasificar arancelariamente la mercancía, según su leal saber y entender, con base en los documentos e informaciones aportados por **EL MANDANTE**. Sin perjuicio de lo anterior, si **EL MANDANTE** informa a la **AGENCIA** una posición arancelaria, o la mercancía ya está clasificada en los documentos que **EL MANDANTE** entregue a la **AGENCIA** (por ej.: registro o licencia de importación, certificado de origen, etc.), la **AGENCIA** deberá obligatoriamente clasificar y declarar la mercancía en esa posición arancelaria, sin responsabilidad alguna por parte de la **AGENCIA** y bajo la completa responsabilidad de **EL MANDANTE**.
4. Realizar las siguientes gestiones en nombre, representación y por cuenta de **EL MANDANTE**: presentar peticiones; hacer reclamos; solicitar y recibir devoluciones; solicitar liquidaciones oficiales de corrección; atender y responder Requerimientos Ordinarios y Especiales, interponer recursos, presentar solicitudes de revocatoria directa, solicitar

llenar los requisitos legales y que sean necesarias para que la **AGENCIA** adelante las gestiones encomendadas, especialmente en lo relacionado con el valor, clase de mercancía, descripción de la mercancía, seriales, cantidad, posición arancelaria y tratamientos preferenciales.

- d) Pagar las sanciones, rescates, multas, etc., que se impongan por inexactitudes, errores, deficiencias, omisiones o defectos formales de los documentos e informaciones que entregue a la **AGENCIA**. Si la **AGENCIA** es sancionada por tales deficiencias, **EL MANDANTE** se obliga a salir en defensa de la **AGENCIA** y a asumir el pago correspondiente.
- e) En las Declaraciones de Tránsito Aduanero (DTA), **EL MANDANTE** se obliga expresa e irrevocablemente a pagar los tributos aduaneros correspondientes a la mercancía sometida al régimen de tránsito, que no llegue a la aduana de destino. Además, **EL MANDANTE** se obliga a constituir una póliza de seguros en favor de la **AGENCIA**, por el valor de dichos tributos, la cual será cancelada una vez finalizado el régimen sin novedad. En el evento contrario, la **AGENCIA** hará la reclamación del siniestro.
- f) Cuando la DIAN sancione a la **AGENCIA**, le cobre tributos aduaneros o haga efectiva la póliza constituida ante la DIAN por irregularidades o insuficiencias en el certificado de origen aportado por **EL MANDANTE**, este se obliga expresa e incondicionalmente a reembolsar inmediatamente a la **AGENCIA** el monto cobrado por la DIAN, incluyendo intereses y sanciones, al igual que los gastos y costos de defensa, tanto en la instancia administrativa como jurisdiccional.

El presente mandato es oneroso. Las condiciones comerciales que se han pactado entre los contratantes figuran en documentos separados que hacen parte integral del presente mandato.

Este mandato estará vigente por un término de un (1) año. A la expiración de este plazo, se renovará automáticamente. Sin embargo, las partes están en libertad de dejarlo sin efecto en cualquier momento por decisión unilateral.

Bajo la gravedad del juramento, las personas naturales que suscribimos este documento declaramos que contamos con las facultades suficientes para obligar a las compañías que representamos en los términos de este contrato.

Se suscribe en la ciudad de **Cali**, el día **15 de agosto de 2010**.

EL MANDANTE:	EL MANDATARIO:
	
SARA JIRETH TORRES PESCADOR	CATERINA CASTRO
1109114854	012629170547
REPRESENTANTE LEGAL	REPRESENTANTE LEGAL

40. Bibliografía

- Adex educacion continua. (12 de Enero de 2023). *¿Qué es la importación?* Recuperado el 07 de Abril de 2024, de *¿Qué es la importación?*: <https://adex.edu.pe/nota/que-es-la-importacion>
- Administracion. gob.es punto de acceso general. (09 de 09 de 2024). *Sistema político*. Recuperado el 09 de 09 de 2024, de Sistema político: https://administracion.gob.es/pag_Home/espanaAdmon/comoSeOrganizaEstado/Sistema_Politico.html#:~:text=Espa%C3%B1a%20es%20un%20Estado%20cuya,el%20poder%20legislativo%20o%20Parlamento.
- AHORA ROMA. (29 de 08 de 2024). *Alerta ambiental: el consumo excesivo de recursos naturales amenaza el futuro del país*. Recuperado el 29 de 08 de 2024, de Alerta ambiental: el consumo excesivo de recursos naturales amenaza el futuro del país: <https://ahoraroma.com/2024/04/02/alerta-ambiental-el-consumo-excesivo-de-recursos-naturales-amenaza-el-futuro-del-pais/>
- Almeida, A. M. (23 de Junio de 2023). *“MÁQUINA TRITURADORA DE UVA PARA VINO ARTESANAL” / UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE*. Recuperado el 14 de 03 de 2024, de *“MÁQUINA TRITURADORA DE UVA PARA VINO ARTESANAL” / UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE*: <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/14261/2/04%20MEC%20475%20TRABAJO%20DE%20GRADO.pdf>
- Ampueda, R. J. (22 de 06 de 2023). *Noti RSE ¿Qué es un plan de importación?* Recuperado el 11 de 11 de 2024, de Noti RSE *¿Qué es un plan de importación?*: <https://noti-rse.com/actualidad/que-es-un-plan-de-importacion/>
- ANSA IT. (22 de 04 de 2024). *Robótica y espacio, Italia en competencia*. Recuperado el 28 de 08 de 2024, de Robótica y espacio, Italia en competencia: https://www.ansa.it/amp/americalatina/noticia/ciencia_y_tecnologia/2024/04/22/robotica-y-espacio-italia-en-competencia_54051236-a11f-4778-b5c8-d65c5c55739f.html
- BANCO DE LA REPÚBLICA. (19 de Enero de 2005). *NUEVO ESTATUTO CAMBIARIO LEY 9 DE 1991 (ENERO 17)*. Recuperado el 12 de Abril de 2024, de NUEVO ESTATUTO CAMBIARIO LEY 9 DE 1991 (ENERO 17): <file:///C:/Users/Admin/Downloads/LEY09DE1991CONHIPERVINCULOS-1.pdf>
- BANCO DE LA REPÚBLICA. (26 de Julio de 2017). *CIRCULAR REGLAMENTARIA EXTERNA – DCIN - 83*. Recuperado el 12 de Abril de 2024, de CIRCULAR REGLAMENTARIA EXTERNA – DCIN - 83: <https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/reglamentacion/archivos/compendio-dcin83-24-mayo-2018.pdf>

- BBVA RESEARCH. (24 de 06 de 2024). *Situación Colombia. Junio 2024*. Recuperado el 28 de 08 de 2024, de Situación Colombia. Junio 2024:
<https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/situacion-colombia-junio-2024/>
- Bustillo, R. (2001). *Comercio Exterior - Materia y Ejercicios*. Vasco: Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco. Recuperado el 07 de Abril de 2024, de
<http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1166/1/Bustillo-Comercio%20exterior.pdf>
- CAMERA DI COMMERCIO E INDUSTRIA ITALIANA PER LA SPAGNA. (29 de 08 de 2024). *Italia / Cultura*. Recuperado el 29 de 08 de 2024, de Italia / Cultura:
<https://www.italcamara-es.com/wp-content/uploads/2016/05/Dossier-Italia.pdf>
- CiaoFlorence. (11 de 09 de 2024). *¿Cuál es la moneda en Italia?* Recuperado el 11 de 09 de 2024, de ¿Cuál es la moneda en Italia?: <https://www.ciaoflorence.it/es/service-center/faq/1/25/93>
- CIDEI. (28 de 08 de 2024). *Desarrollo tecnológico en Colombia como motor de transformación*. Recuperado el 28 de 08 de 2024, de Desarrollo tecnológico en Colombia como motor de transformación: <https://cidei.net/desarrollo-tecnologico-en-colombia/>
- Clicasia. (29 de 04 de 2021). *La Religión en China*. Recuperado el 11 de 09 de 2024, de La Religión en China: <https://clicasia.com/la-religion-en-china/>
- Comunidad Contable. (24 de Mayo de 2024). *Legis Comunidad Contable*. Recuperado el 29 de Mayo de 2024, de Legis Comunidad Contable:
<https://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/Otros/decreto-659-de-2024-nuevo-estatuto-aduanero.asp?Miga=&CodSeccion=>
- Conexión ESAN. (08 de Marzo de 2017). *Conexiónesan ¿Qué son los estudios de viabilidad?* Recuperado el 28 de Mayo de 2024, de Conexiónesan ¿Qué son los estudios de viabilidad?: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/que-son-los-estudios-de-viabilidad>
- CONSULADO. (2024). *Potencia de la Vida - Consulado de Colombia*. Recuperado el 08 de Abril de 2024, de Potencia de la Vida - Consulado de Colombia:
<https://miami.consulado.gov.co/viajar/informacion#:~:text=Colombia%20est%C3%A1%20ubicada%20en%20el,928.660%20km2%20de%20dominios%20mar%C3%ADtimos.>
- DANE. (01 de 07 de 2024). *Índice de Producción Industrial (IPI)*. Recuperado el 25 de 09 de 2024, de Índice de Producción Industrial (IPI):
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/indice-de-produccion-industrial-ipi>
- DATOSMACRO.COM / EXPANSIÓN. (28 de 08 de 2024). *Italia: Economía y demografía*. Recuperado el 28 de 08 de 2024, de Italia: Economía y demografía:
<https://datosmacro.expansion.com/paises/italia>

- Deutschland.de. (27 de 03 de 2024). *Cinco hechos sobre el Estado y la religión*. Recuperado el 11 de 09 de 2024, de Cinco hechos sobre el Estado y la religión: <https://www.deutschland.de/es/topic/politica/estado-y-religion-en-alemania-los-cinco-datos-mas-importantes>
- DIAN. (2024). *Abecé Aspectos básicos en la Exportación*. Recuperado el 07 de Abril de 2024, de Abecé Aspectos básicos en la Exportación: <https://www.dian.gov.co/aduanas/Regimen-de-Aduanas/Documents/ABC-Aspectos-basicos-Exportacion.pdf>
- DON QUIJOTE. (28 de 08 de 2024). *Cultura de Colombia*. Recuperado el 28 de 08 de 2024, de Cultura de Colombia: <https://www.donquijote.org/es/cultura-colombiana/>
- Don Quijote. (09 de 09 de 2024). *Idiomas de España*. Recuperado el 09 de 09 de 2024, de Idiomas de España: <https://www.donquijote.org/es/cultura-espanola/historia/lenguas-oficiales/>
- educahistoria. (26 de 07 de 2023). *Italia*. Recuperado el 11 de 09 de 2024, de Italia: <https://educahistoria.com/italia/>
- ENCICLOPEDIA HUMANIDADES. (2024). *Italia: flora, fauna, cultura, religión y características*. Recuperado el 08 de Abril de 2024, de Italia: flora, fauna, cultura, religión y características: <https://humanidades.com/italia/>
- FUNCIÓN PÚBLICA - GESTOR NORMATIVO. (2024). *Ley 7 de 1991*. Recuperado el 12 de Abril de 2024, de Ley 7 de 1991: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=67199#:~:text=El%20Gobierno%20Nacional%20regular%C3%A1%20el,las%20compa%C3%B1%C3%ADas%20nacionales%20de%20transporte>
- Fundación Aquae. (11 de 09 de 2024). *Los secretos del país más poblado del mundo*. Recuperado el 11 de 09 de 2024, de Los secretos del país más poblado del mundo: <https://www.fundacionaquae.org/wiki/china/amp/>
- García, J. L. (2014). *“DISEÑO DE UNA MAQUINA DESPALILLADORA DE RACIMOS DE UVA PARA LA ELABORACION DE VINOS ARTESANALES”*. Recuperado el 14 de 03 de 2024, de “DISEÑO DE UNA MAQUINA DESPALILLADORA DE RACIMOS DE UVA PARA LA ELABORACION DE VINOS ARTESANALES”: <https://ciateq.repositorioinstitucional.mx/jspui/bitstream/1020/221/1/Dise%C3%B1o%20de%20una%20maquina%20despalilladora%20de%20racimos%20de%20uva.pdf>
- Gomez, E. M. (26 de Enero de 2006). *LEY 1014 DE 2006 / De fomento a la cultura del emprendimiento*. Recuperado el 23 de Mayo de 2024, de LEY 1014 DE 2006 / De fomento a la cultura del emprendimiento: <https://minciencias.gov.co/sites/default/files/upload/reglamentacion/ley-1014-2006.pdf>
- GOV.CO. (24 de 10 de 2018). *La productividad de los cultivos sube 30% con el uso de maquinaria y equipos*. Recuperado el 09 de 09 de 2024, de La productividad de los

cultivos sube 30% con el uso de maquinaria y equipos:

<https://www.agronet.gov.co/Noticias/Paginas/La-productividad-de-los-cultivos-sube-30-con-el-uso-de-maquinaria-y-equipos.aspx>

Greenpeace. (31 de 10 de 2022). *Seis desafíos de las ciudades en Colombia según Greenpeace*. Recuperado el 28 de 08 de 2024, de Seis desafíos de las ciudades en Colombia según Greenpeace: https://www.greenpeace.org/colombia/noticia/uncategorized/seis-desafios-de-las-ciudades-en-colombia-segun-greenpeace/?gad_source=1&gclid=CjwKCAjwlbu2BhA3EiwA3yXyu1KKGKnZbSuh7-bHnbWx9ecjptGEYAQDwFifZGYXXQoCfNQR_Q8C2hoCiVkJQAvD_BwE

Grupo Calero. (06 de Marzo de 2023). *MAQUINA DESPALILLADORA: ¿QUÉ ES? ¿PARA QUÉ SIRVE? Y ¿CUÁLES SON SUS TIPOS?* Recuperado el 07 de Abril de 2024, de MAQUINA DESPALILLADORA: ¿QUÉ ES? ¿PARA QUÉ SIRVE? Y ¿CUÁLES SON SUS TIPOS?: <https://www.calero-group.com/maquina-despalilladora-que-es-para-que-sirve-y-cuales-son-sus-tipos/>

Hoyos, J. A., & Wilches, V. R. (2021). *Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa de Vinos artesanales en Cali*. Recuperado el 14 de 03 de 2024, de Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa de Vinos artesanales en Cali,: <https://repositorio.uniajc.edu.co/bitstream/handle/uniajc/608/Estudio%20de%20Factibilidad%20Vinos%20Artesanales%20Final%20%20PDF%20word.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

INDEED. (30 de Septiembre de 2022). *Competencias monopolísticas: características y ejemplo*. Recuperado el 07 de Abril de 2024, de Competencias monopolísticas: características y ejemplo: <https://www.indeed.com/orientacion-profesional/desarrollo-profesional/competencias-monopolisticas>

Jones, G. (30 de 03 de 2023). *Babbel / ¿Qué idiomas se hablan en China?* Recuperado el 11 de 09 de 2024, de Babbel / ¿Qué idiomas se hablan en China?: <https://es.babbel.com/es/magazine/que-idiomas-se-hablan-en-china>

Learngerman. (11 de 09 de 2024). *¿Qué idiomas se hablan en Alemania?* Recuperado el 11 de 09 de 2024, de ¿Qué idiomas se hablan en Alemania?: <https://learngerman.dw.com/es/qu%C3%A9-idiomas-se-hablan-en-alemania/l-49832770/rs-49860731>

LegisComex.co. (09 de 09 de 2024). *Estudios a la medida / Inteligencia de Mercados / Cultura de Negocios con España*. Recuperado el 09 de 09 de 2024, de Estudios a la medida / Inteligencia de Mercados / Cultura de Negocios con España: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-esp%C3%B1a.pdf>

Legiscomex.com. (11 de 09 de 2024). *Cultura de negocios con Alemania*. Recuperado el 11 de 09 de 2024, de Cultura de negocios con Alemania: <https://www.legiscomex.com/documentos/cultura-negocios-alemania-rci308>

Legiscomex.com. (11 de 09 de 2024). *Cultura de negocios con China*. Recuperado el 11 de 09 de 2024, de Cultura de negocios con China: <https://www.legiscomex.com/Documentos/CULTURA-NEGOCIOS-CHINA-RCI308>

Libre Texts Español. (31 de Octubre de 2022). *Países Industrializados*. Recuperado el 07 de Abril de 2024, de Países Industrializados: [https://espanol.libretexts.org/Ciencias_Sociales/Ciencias_Sociales/Sociologia/Introducci%C3%B3n_a_la_Sociolog%C3%ADa/Libro%3A_Sociolog%C3%ADa_\(Boundless\)/08%3A_Estratificaci%C3%B3n_Global_y_Desigualdad/8.02%3A_Estratificaci%C3%B3n_Global/8.2B%3A_Pa%C3%ADs](https://espanol.libretexts.org/Ciencias_Sociales/Ciencias_Sociales/Sociologia/Introducci%C3%B3n_a_la_Sociolog%C3%ADa/Libro%3A_Sociolog%C3%ADa_(Boundless)/08%3A_Estratificaci%C3%B3n_Global_y_Desigualdad/8.02%3A_Estratificaci%C3%B3n_Global/8.2B%3A_Pa%C3%ADs)

Lonely Planet. (11 de 09 de 2024). *Moneda de Alemania*. Recuperado el 11 de 09 de 2024, de Moneda de Alemania: <https://www.lonelyplanet.es/europa/alemania/dinero>

MINCIT - Constitución Política. (2024). *Facilitación del comercio y defensa comercial*. Recuperado el 12 de Abril de 2024, de Facilitación del comercio y defensa comercial: <https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-misionales/facilitacion-del-comercio-y-defensa-comercial/constitucion-politica>

Monografías. (11 de 11 de 2024). *Fluograma, proceso general de una importación*. Recuperado el 11 de 11 de 2024, de Fluograma, proceso general de una importación: <https://www.monografias.com/trabajos89/proceso-gral-importacion/proceso-gral-importacion>

MUISCA DIAN. (09 de 09 de 2024). *Prensas, estrujadoras y máquinas y aparatos análogos para la producción de vino, sidra, jugos de frutos o bebidas similares*. Recuperado el 09 de 09 de 2024, de Prensas, estrujadoras y máquinas y aparatos análogos para la producción de vino, sidra, jugos de frutos o bebidas similares.: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>

Nomezque, C. P. (18 de 03 de 2023). *LegisComex / Cultura de negocios en Italia*. (C. P. Nomezque, Editor) Recuperado el 11 de 09 de 2024, de LegisComex / Cultura de negocios en Italia: <https://www.legiscomex.com/cultura-negocios-italia>

Organización Mundial del Comercio. (2024). *LAS TECNOLOGÍAS DIGITALES Y EL COMERCIO*. Recuperado el 07 de Abril de 2024, de LAS TECNOLOGÍAS DIGITALES Y EL COMERCIO: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dtt_s/dtt_s.htm

PONTIA. (03 de Enero de 2023). *¿Qué son las tecnologías modernas? 10 ejemplos reales de tecnologías modernas*. Recuperado el 07 de Abril de 2024, de ¿Qué son las tecnologías modernas? 10 ejemplos reales de tecnologías modernas: <https://www.pontia.tech/que-son-las-tecnologias-modernas/#:~:text=Las%20tecnolog%C3%ADas%20modernas%20se%20pueden,vida%20y%20explorar%20nuevas%20fronteras.>

- Querida Alemania. (12 de 09 de 2024). *GEOGRAFÍA DE ALEMANIA*. Recuperado el 12 de 09 de 2024, de GEOGRAFÍA DE ALEMANIA: <https://querida-alemania.com/geografia-alemana/>
- Romero, C. (11 de 09 de 2024). *Programa Universitario de Estudios Sobre Asia y Africa / ¿Cómo funciona el sistema político actual de China?* Recuperado el 11 de 09 de 2024, de Programa Universitario de Estudios Sobre Asia y Africa / ¿Cómo funciona el sistema político actual de China?: <http://pueaa.unam.mx/multimedia/sistema-politico-actual-china>
- SISTEMA ÚNICO DE INFORMACIÓN NORMATIVA. (2024). *DECRETO 1165 DE 2019 (JULIO 02)*. Recuperado el 12 de Abril de 2024, de DECRETO 1165 DE 2019 (JULIO 02): <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618>
- Spain.info. (09 de 09 de 2024). *Dinero ¿Cómo pagar en España? / Moneda oficial*. Recuperado el 09 de 09 de 2024, de Dinero ¿Cómo pagar en España? / Moneda oficial: <https://www.spain.info/es/consejos-viaje/moneda-billetes/>
- Spain.info. (09 de 09 de 2024). *Portal Oficial de Turismo de España / Geografía y Paisaje*. Recuperado el 09 de 09 de 2024, de Portal Oficial de Turismo de España / Geografía y Paisaje: <https://www.spain.info/es/descubrir-espana/datos-espana-geografia-paisaje/>
- Superprof. (14 de 10 de 2022). *Descubre cómo funciona el sistema político de Italia*. (J. d. Arco, Editor) Recuperado el 11 de 09 de 2024, de Descubre cómo funciona el sistema político de Italia: <https://www.superprof.es/blog/politica-italia/>
- Tatsachen Ueber Deutschland.de. (11 de 09 de 2024). *Sistema político*. Recuperado el 11 de 09 de 2024, de Sistema político: <https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/politica-alemania/sistema-politico>
- UniNet. (2024). *Colombia*. Recuperado el 08 de Abril de 2024, de Colombia: <https://uninet.edu/neuroc99/colombia.htm#:~:text=El%20idioma%20oficial%20es%20el,%C3%A9tnicos%20en%20el%20territorio%20colombiano.&text=El%2095%25%20de%20la%20poblaci%C3%B3n,tambi%C3%A9n%20existen%20jud%C3%ADos%20y%20protestantes.&text=La%20moneda%20princ>
- UNION EUROPEA. (28 de 08 de 2024). *Italia / Sistema político*. Recuperado el 28 de 08 de 2024, de Italia / Sistema político: https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/eu-countries/italy_es
- Wikipedia. (09 de 09 de 2024). *Iglesia católica en España*. Recuperado el 09 de 09 de 2024, de Iglesia católica en España: https://es.wikipedia.org/wiki/Iglesia_cat%C3%B3lica_en_Espa%C3%B1a
- Wise. (11 de 09 de 2024). *Yuan chino RMB (CNY)*. Recuperado el 11 de 09 de 2024, de Yuan chino RMB (CNY): <https://wise.com/es/currency-converter/currencies/cny-chinese-yuan>
- DANE. (06 de 04 de 2016). *SOCIEDAD DE AGRICULTORES DE COLOMBIA*. Recuperado el 10 de 03 de 2025, de SOCIEDAD DE AGRICULTORES DE COLOMBIA: <https://sac.org.co/que-dijo-el-censo-agropecuario-sobre-el-uso-de-maquinaria-en-el-campo/>