

**Estudio de factibilidad para la importación de proteína hidrolizada desde california–
estados unidos hacia Santiago de Cali– Colombia**

Valentina Vélez Rayo

Danilo Duran Beltrán

**Trabajo de grado presentado para optar al título de tecnólogo en gestión de comercio
exterior**

tutor

M. Sc Harrison Sánchez Sevillano

instituto técnico nacional de comercio “simón rodríguez”

intenalco educación superior

tecnología en gestión de comercio exterior

Santiago de Cali

2025

tabla de contenido

0. INTRODUCCION.....	9
1. El planteamiento del problema	11
1.1 Identificación del problema	11
1.2 Formulación del problema	11
1.3 Sistematización del problema	11
Descripción del problema	12
2. Objetivos	14
2.1 Objetivo general.....	14
2.2 Objetivos específicos	14
3. Justificación	15
3.1 Justificación teórica	15
3.2 Justificación practica	16
3.3 Justificación Metodológica	17
4. Marco referencial.....	18
4.1 Marco Teórico	20
4.2 Marco Conceptual.....	23
4.3 Marco Contextual	25
4.4 Marco Legal.....	27
4.5 Marco Temporal	32
5. Diseño Metodológico.....	37
5.1 clase o tipo de investigación	40
5.3 Técnicas de investigación	42
6. Estudio de mercado.....	44
6.1 Análisis del sector.....	44
6.1.1 El sector importador colombiano.....	45
6.1.2 El mercado del producto en el exterior.....	45
6.1.3 Análisis DOFA	47
6.2 Inteligencia de mercados	50
6.2.1 Posibles mercados para la importación del producto	50

6.2.2	El país seleccionado (de destino).....	53
6.2.2.1	Entorno económico.....	54
6.2.2.2	Entorno tecnológico.....	54
6.2.2.3	Entorno político	54
6.2.2.4	Entorno ambiental.....	55
6.2.2.5	Entorno cultural	56
6.2.3	País Seleccionado (de origen).....	56
6.2.3.1	Entorno Económico	57
6.2.3.2	Entorno Tecnológico	57
6.2.3.3	Entorno Político	58
6.2.3.4	Entorno Ambiental.....	58
6.2.3.5	Entorno Cultural	59
6.3	El producto.....	61
6.3.1	Portafolio de productos.....	61
6.3.2	Generalidades y/o características del producto a importar	61
6.4	El mercado proveedor.....	62
6.5	El mercado potencial objetivo	63
6.5.1	Tendencias y comportamientos del consumo en el país de destino.....	63
6.5.2	La población objetivo	64
6.5.3	Los clientes potenciales	64
6.5.4	Requisitos del consumidor del país de destino	65
6.6	El precio.....	65
6.6.1	los precios a nivel nacional.....	65
6.7	El canal de distribución:	66
6.8	Estrategias de mercadeo y ventas	67
7.	El Estudio Técnico.....	68
7.1	Localización del Proyecto.....	68
7.1.1	Macro Localización	69
7.1.2	Micro Localización.....	69
7.1.3	planta física.....	70
7.2	Aspectos técnicos del producto	71
7.2.1	ficha técnica del producto	71
7.2.2	Capacidad de Producción y/o Comercialización por unidad de Tiempo.....	71

7.2.3 Unidad de Empaque y etiquetado para la importación.....	72
7.3 Unidad empresarial importadora	73
7.3.1 Tipo de sociedad.....	73
7.3.2 Razón social.....	74
7.3.3 Misión y visión empresarial.....	74
7.3.4 Principios y valores.....	75
7.3.5 Políticas de la empresa.....	76
7.3.6 Organigrama empresarial.....	79
7.3.7 Perfiles y funciones del personal	80
8. El plan importador	87
8.1 Régimen de importación.....	87
8.2 trámites de importación	88
8.2.1 posición arancelaria	89
8.2.2 permisos y vistos buenos necesarios.....	89
8.2.3 Términos de negociación.....	90
8.2.4 Agente de Carga y/o Tipo de Transporte.....	93
8.2.4.1 Cotización de transporte	94
8.2.5 Medio de Pago	95
8.2.6 Contrato de importación	95
8.2.7 Formato de importación.....	97
8.2 El proceso general de una importación.....	98
8.2.1 Documentación	99
9. El estudio económico y financiero	103
9.1 Las inversiones preliminares	103
9.1.1 los gastos pre operativos.....	103
9.1.2 Las inversiones fijas	104
9.1.3 El capital de trabajo	105
9.1.4 La composición del capital de trabajo	105
9.2 El balance general de constitución	105
9.3 La producción y los costos operacionales	106
9.3.1 La producción importable.....	106
9.3.2.1 Costos directos.....	107
9.3.2.2 Costos de personal	107

9.3.2.3	Gastos generales de producción.....	109
9.4	Los Gastos generales	110
9.4.1	La distribución de los gastos comunes	110
9.4.2.1	Gastos de personal y su proyección.....	111
9.4.2.2	Gastos generales de administración y su proyección.....	111
9.4.3.1	Los Gastos de personal y su proyección.....	112
9.4.3.2	Los Gastos generales de comercialización y ventas	113
9.4.3.3	Los Gastos del proceso importador	114
9.5	Los ingresos y su proyección.....	114
9.6	El estado de resultados y su proyección	114
9.7	El flujo neto de efectivo.....	116
9.8	El valor presente Neto y la Tasa interna de Retorno	117
10.	Conclusiones.....	121
11.	Recomendaciones	123
	Bibliografía	125

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedicamos principalmente a Dios, por ser nuestra luz y guía en cada paso de este camino, por darnos la fuerza y sabiduría necesarias para superar los desafíos y alcanzar nuestras metas. A nuestros padres, por su amor incondicional, su paciencia y por enseñarnos el valor del esfuerzo y la perseverancia. A nuestras familias, por ser nuestro refugio y por su apoyo constante en cada momento de esta travesía.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, queremos agradecer a Dios, cuya guía y fortaleza nos han permitido completar este importante paso en nuestras vidas. Sin su presencia constante, este logro no habría sido posible.

A nuestros padres, gracias por su amor incondicional, por creer en nosotros y por ser el soporte fundamental en cada etapa de este proceso. Su ejemplo de dedicación y esfuerzo ha sido nuestra mayor inspiración.

A nuestra familia, por su paciencia, comprensión y por estar siempre a nuestro lado, apoyándonos en los momentos más difíciles y celebrando cada logro.

A nuestros profesores y tutores, gracias por compartir su conocimiento, por sus enseñanzas y por guiarnos con paciencia y sabiduría a lo largo de este proyecto. Su compromiso y dedicación han sido esenciales para nuestro crecimiento profesional.

A nuestros compañeros de estudio, por su amistad, apoyo y colaboración. Juntos compartimos retos y triunfos que hicieron de esta experiencia algo inolvidable.

Finalmente, agradecemos a todos aquellos que, de una u otra forma, contribuyeron a que este trabajo de grado se hiciera realidad. A cada uno de ustedes, nuestro más sincero agradecimiento.

0. INTRODUCCION

El comercio internacional es un pilar fundamental en el desarrollo económico de las naciones, permitiendo el acceso a productos de alta calidad y el fortalecimiento de diversos sectores industriales. En este contexto, el presente trabajo de grado analiza la viabilidad de la importación de proteína hidrolizada desde California, Estados Unidos, hacia Santiago de Cali, Colombia, con el propósito de abastecer el mercado local con un insumo de alto valor nutricional y creciente demanda en la industria alimentaria, deportiva y farmacéutica. Este estudio abarca todas las etapas esenciales del proceso de importación, comenzando con un análisis de mercado para evaluar la demanda, los consumidores potenciales y la competencia en Colombia. Posteriormente, se desarrolla un estudio técnico y logístico que contempla la identificación de proveedores en Estados Unidos, la negociación de términos comerciales, la selección del medio de transporte más eficiente y el cumplimiento de los requisitos aduaneros y normativos exigidos por las autoridades colombianas. Además, se presenta un estudio financiero en el que se determinan los costos asociados al proceso de importación, incluyendo fletes, aranceles, impuestos y costos operativos, con el fin de evaluar la rentabilidad del proyecto. Finalmente, se aborda un análisis de impacto ambiental y social, asegurando que la importación se realice de manera sostenible y ética. Con este trabajo, se busca proporcionar un modelo de negocio estructurado y viable para la comercialización de proteína hidrolizada en Cali, optimizando los procesos logísticos y garantizando la calidad del producto para satisfacer la demanda del mercado colombiano.

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE PROTEINA
HIDROLIZADA DESDE CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS HACIA SANTIAGO DE
CALI - COLOMBIA**

1. El planteamiento del problema

1.1 Identificación del problema

Se visualiza la necesidad de importar proteína hidrolizada para el mercado en Colombia, desde California, Estados Unidos hacia Santiago de Cali.

1.2 Formulación del problema

¿Qué factores se deben analizar o tener en cuenta para el desarrollo de una importación de proteína hidrolizada desde California, Estados Unidos hasta Santiago de Cali, ¿Colombia?

1.3 Sistematización del problema

¿Qué elementos de inteligencia de mercado se deben de tener en cuenta para la importación de proteína hidrolizada desde California - Estados Unidos?

¿Qué aspectos se deben considerar en materia de empaque, embalaje y transporte para introducir proteína hidrolizada desde California – Estados Unidos?

¿Qué tipo de estructura administrativa y legal se debe considerar para la importación de proteína hidrolizada desde California – Estados Unidos?

¿Qué procesos logísticos deben realizarse de manera eficiente para no afectar el medio ambiente al realizar la importación al país nacional?

¿Qué estudios de orden económico y financiero son necesarios para la viabilidad del proyecto de importación de proteína hidrolizada desde California – Estados Unidos?

¿Qué normas medioambientales se deben tener en cuenta para la importación de la proteína hidrolizada desde California – Estados Unidos hacia Santiago de Cali – Colombia?

Descripción del problema

Los malos hábitos alimenticios y la falta de realización de actividad física regular pueden favorecer la aparición de enfermedades como la obesidad, hipertensión, colesterol o diabetes, entre otras.

Es importante inculcar hábitos saludables, sino también, la práctica de al menos 30 minutos de actividad física diaria y la exclusión de vicios, a fin de prevenir enfermedades crónicas, evitar el sedentarismo a través de cualquier actividad física que permita estar en movimiento, ejercicios físicos, caminatas periódicas, u otra actividad de preferencia, junto con una alimentación saludable y equilibrada, se debe fomentar el consumo diario de frutas y verduras, que aporta vitaminas y minerales necesarios para mantener el cuerpo sano.

Aunque ya se ha aproximado a esta cuestión, puesto que el desarrollo de ciertas patologías es una consecuencia directa de llevar unos malos hábitos alimenticios, recuerde siempre optar por una comida fresca y nutritiva, y en lo posible evitar alimentos envasados listos para el consumo, es decir, alimentos procesados y ultra procesados que contienen altos niveles de calorías, azúcares, grasas y sal.

Una alimentación variada y equilibrada incluye los diversos grupos de alimentos: cereales, tubérculos y derivados, frutas, verduras, lácteos, carnes magras y aceites.

Hoy en día los colombianos tienen cada vez un mejor hábito de ejercicio por ejemplo en Bogotá, el 57% de la ciudadanía se considera como una persona activa físicamente, realizando en promedio 350 minutos de actividad física por semana.

Según el DANE en enero de 2024, las importaciones de Manufacturas participaron con 75,7% del valor CIF total de las importaciones, seguido por Agropecuarios, alimentos y bebidas con 14,6%, se hicieron compras de 6.050,6 millones de dólares CIF en alimentos y proteínas alimenticias y hasta el momento las compras de estos productos no bajan, actualmente se registran más de 6.678,5 millones de dólares en estas importaciones.

Según la alianza latinoamericana de nutrición responsable afirma que el 45% de la población ha consumido suplementos alimenticios en los últimos tres meses, lo que demuestra el interés de los colombianos por la nutrición, esto nos permite ver una gran oportunidad de importación ya que por su aporte de nutrientes/vitaminas necesarias para el cuerpo, aportan energía y son un complemento en la alimentación diaria y ayudan a tener una alimentación balanceada para ellos.

Cuadro de síntomas

SINTOMAS	CAUSAS	PRONOSTICOS	CONTROL DE PRONOSTCOS
Existe una alta demanda del producto	Es un país en el cual se practica mucho deporte y en el cual se volvió importante el ejercicio.	Es difícil encontrar un producto de este tipo a un costo no tan elevado, pero con buena calidad.	Realizar la importación y distribución de proteína hidrolizada, entrando a competir en el mercado gracias a los precios.

Pocas personas acceden a estos productos por su precio.	El alto costo de los productos en el mercado limita su accesibilidad.	El mercado sigue siendo exclusivo para personas con mayor poder adquisitivo.	Introducir un producto con precios competitivos para ampliar el acceso al público general.
Existe poca oferta de estos productos a bajo costo.	Las empresas comercializan estos productos a un precio elevado.	Los precios son muy altos.	Ofrecer una alternativa accesible sin comprometer la calidad del producto.
Falta de variedad en la oferta de proteínas hidrolizadas.	La mayoría de las empresas ofrecen productos similares sin muchas opciones diferenciadas.	Los consumidores no tienen alternativas según sus necesidades específicas (sabores, formatos, composiciones).	Importar y distribuir proteína hidrolizada con diferentes presentaciones, sabores y formulas adaptadas a distintos públicos.

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la importación de proteína hidrolizada desde California – Estados Unidos hasta Santiago de Cali – Colombia.

2.2 Objetivos específicos

- Diseñar estrategias de inteligencia de mercado para la importación de proteína hidrolizada desde California - Estados Unidos.
- Considerar el material de empaque, embalaje y transporte para la introducción de proteína hidrolizada desde California - Estados Unidos.

- Organizar una estructura administrativa y legal para la importación de proteína hidrolizada desde California - Estados Unidos.
- Desarrollar los procesos logísticos que deben realizarse de manera eficiente para no afectar el medio ambiente al realizar la importación al país nacional.
- Aplicar estudios de orden económico y financieros necesarios para la viabilidad del proyecto de importación de proteína hidrolizada desde California - Estados Unidos.
- Introducir las normas medioambientales en la importación de la proteína hidrolizada desde California - Estados Unidos hacia Santiago de Cali – Colombia.
- Evaluar el impacto ambiental y social de la importación de proteína hidrolizada desde California - Estados Unidos, con el fin de proponer estrategias para mitigar efectos negativos en el entorno.

3. Justificación

3.1 Justificación teórica

Desde el aspecto teórico este proyecto busca adquirir nuevos conocimientos, apoyándose en diferentes teorías las cuales van a permitir complementar las investigaciones realizadas para poder pronosticar la rentabilidad de importar proteína hidrolizada desde estados unidos hacia Colombia.

Si se toma como referencia la teoría de Adam Smith sobre la ventaja absoluta la cual explica que para que exista algún tipo de comercio entre dos países, uno de estos deberá tener una ventaja en la producción de lo que se vaya a comerciar, mediante esta teoría se puede evidenciar que estados unidos tiene una ventaja en infraestructura y tecnología para producir proteína hidrolizada en comparación con Colombia.

Analizando la teoría de Philip Kotler este argumenta como uno de sus principales pilares la segmentación de mercado, ya que explica que no todos los clientes o consumidores son iguales por lo que tienen gustos y necesidades diferentes, también habla de la importancia del marketing mix que incluye aspectos como como el producto, el precio, la distribución y la promoción argumentando que estos puntos deben trabajar en conjunto para lograr resultados exitosos.

También se puede tomar como guía la teoría de Peter Drucker la cual indica que el marketing no se trata solamente de vender un producto, sino saber cuáles son las necesidades de los clientes y que es lo que necesitan para construir relación con ellos y crear fidelidad entre ellos y la empresa, por lo cual se necesita hacer un análisis de mercados, de competencias y de tendencias de los clientes.

La teoría de David Ricardo establece que la ventaja comparativa está basada en gran medida en las diferencias en la productividad del trabajo. Ricardo y otros economistas posteriores demostraron que los beneficios obtenidos del comercio no resultan del empleo de los recursos, sino que es beneficio depende de la ventaja comparativa, llegando a la conclusión de las ventajas absolutas con un caso especial de un principio más general, siendo este la ventaja comparativa.

3.2 Justificación practica

En este proyecto se va a diseñar, aplicar e introducir experiencias frente al manejo de la importación y de investigación del país Estados Unidos hacia Colombia, gracias a los conocimientos adquiridos en INTENALCO educación superior y al aporte de nuestros profesores y mentores que nos han invadido de sus conocimientos planteados desde un punto de vista teórico, práctico y metodológico. Es un proyecto que está pensado mucho en la necesidad que se ve hoy en día en el país colombiano por la escasez de estas proteínas que son marca americana la cual es un producto de fabricación certificada y que solo utilizan ingredientes de alta calidad y un estricto control de calidad al fabricar este producto extranjero, por lo tanto si este proyecto resulta ser un éxito para su importación sería de gran ayuda para esos atletas profesionales, amantes del gimnasio o aquellas personas que solo quieren cuidar de su alimentación sin importar las metas de aptitud física o de estilo de vida, este producto es una manera conveniente de incorporar proteína a tu dieta día a día. Este trabajo contribuye al mejoramiento económico del país colombiano ya que a su gran demanda por este producto las materias primas o insumos de producción incrementan la utilidad en los consumidores y permiten ampliar las posibilidades de producción en las empresas colombianas

3.3 Justificación Metodológica

Los trastornos de la alimentación pueden iniciarse desde una edad temprana, en donde los factores socioeconómicos pueden llevar al desarrollo tanto de desnutrición o la combinación de malos hábitos alimenticios, como de obesidad infantil.

Para lograr el cumplimiento de los objetivos del proyecto, se acude **al tipo de investigación descriptiva** como el análisis de mercado, realizado a el país que más demanda

este producto en este caso Colombia, hacer una investigación a fondo del estilo de vida físicamente activo desde la niñez ya que es una buena forma de prevenir algunas enfermedades crónicas, que son frecuentes en la edad adulta, como hipertensión, enfermedades cardiovasculares, diabetes, cáncer, obesidad, problemas músculo esqueléticos y problemas de salud mental, ya que disminuye el estrés, aumenta la autoestima y favorece las relaciones sociales. Describir a detalle cómo se manifiestan determinadas situaciones, sucesos o hechos para realizar esta investigación.

Es necesaria la realización del presente proyecto para dar a conocer una guía que puede ser de ayuda para realizar una importación de un producto norteamericano fabricado en el país de Estados Unidos, teniendo en cuenta todos los problemas que se puedan dar al momento de hacer este proceso y tener en cuenta los requerimientos necesarios para esta.

Se realizará una **clase de investigación cualitativa**, el cual se encargará de una recolección y análisis de los datos que se quieren interpretar o comprender mejor la realidad de esta importación examinando realidades Subjetivas, se reconocerá y se utilizarán **fuentes de información secundarias** como fuentes de conocimiento de otras personas que nos ayude a obtener datos para la realización de este estudio hallando las hipótesis y las conclusiones en el camino, utilizando libros, tesis, análisis políticos, artículos especializados en la importación de la proteína hidrolizada.

4. Marco referencial

Antecedentes de investigación:

el trabajo de investigación realizado por Saldarriaga Víctor, Tabares Carlos, Aguirre Cristian y Aguilar Margie (2015) sobre la importación de suplementos deportivos a Colombia el

cual tiene como principal objetivo consolidarse a nivel nacional como una empresa que ofrece productos de buena calidad, precio competitivo y que logra satisfacer las necesidades de los clientes, también ser reconocidos como por su buena calidad y precios bajo, este se enfoca en productos terminados para su importación y distribución. Estos son importados desde España para ser distribuidos inicialmente en Medellín y luego a nivel nacional en las principales ciudades del país. para diferenciarse del mercado y diferenciarse de la competencia. Para alcanzar los objetivos de ventas estimados, la empresa aportó 60.000.000 de pesos como inversión inicial por cada socio inversor.

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos, se va a recuperar su inversión en un año y tres meses, con el fin de distribuir los beneficios futuros netos que el negocio comience a entregar luego de dicho tiempo. **(victor saldarriaga, 2015)**

El trabajo investigativo realizado por Lina Natalia Moreno Quintero (Julio, 2015) el cual lleva por título “Plan de negocios internacional: estudio de mercado de suplementos dietarios en Colombia.” El cual tiene como objetivo principal Conocer el mercado colombiano, para la categoría Vitaminas y Suplementos Dietarios, la cual hace parte del gran sector Consumo en Salud o Consumer Health, que se vende sin formula médica, nutrición deportiva, vitaminas y suplementos dietarios y control de peso el motivo de este plan de negocios internacional, nace del interés de la Fundación Hogar Soñar y Crecer, organización no gubernamental (ONG), registrada en Colombia desde el, tiene como meta ejecutar proyectos en beneficio de la comunidad, tiene la pretensión de evaluar las cifras y los datos de la categoría; con el objetivo de analizar la viabilidad de incorporar un competidor extranjero de más en el mercado estudiado.

como conclusión de dicho trabajo, el estudio de mercado realizado indica que los productos importados tienen un alto reconocimiento y la mayoría de estos son producidos por Estados Unidos y Brasil, socios comerciales de Colombia para esta categoría. **(Moreno, 2015)**

Con este trabajo se puede analizar cómo funciona el proceso de incorporación de un nuevo competidor en el mercado con la ayuda de las relaciones comerciales entre países

El trabajo de investigación realizado por Antonio Torres y Ximena Guillén con fecha de publicación 2014 con título “análisis de la partida arancelaria 230990200 suplemento nutricional pre-mezcla, con fines de importación al Ecuador desde Estados Unidos” el cual es un trabajo de graduación que explora un campo cuya importancia ha incrementado en los últimos años, el cual es la nutrición animal. Al ser una alternativa rentable para el ser humano, este busca optimizar la capacidad de las fuentes de ingresos con una correcta nutrición animal que garantice beneficios para aquellos que trabajan en el campo pecuario, este encuentra que el uso alimentos balanceados, es la mejor alternativa de nutrición para los animales. Las pre mezclas, funcionan como complemento de una alimentación balanceada, su contenido es importante para obtener en el animal el efecto deseado. Dado el favorable escenario que se presenta en dicho país para la comercialización de pre mezclas resulta interesante tener conocimiento de la situación a la que se enfrenta un comercializador de productos de este tipo. **(Antonio Torres, 2014)**

4.1 Marco Teórico

Para la realización de este proyecto se tienen en cuenta diferentes teorías que permiten entender de mejor forma el marketing, aspecto que es de suma importancia en este tipo de proyectos al momento de llevarlos a cabo, para este marco teórico se tomaran como base tres de

las teorías que se tienen presentes y que en un futuro se deben tener en cuenta al momento de llevar este proyecto a la realidad.

La teoría de Adam Smith, basada en la libre competencia y la especialización, se aplica a nuestro trabajo de grado al aprovechar la ventaja competitiva de importar proteína hidrolizada desde California, donde su producción es más eficiente y a menor costo. Al ingresar este producto al mercado colombiano a precios más accesibles, fomentamos la competencia, beneficiando a los consumidores con mejor calidad y precios más bajos. Además, al especializarnos en la comercialización y distribución del producto, optimizamos la cadena de valor, alineándonos con el principio de la “mano invisible” que equilibra oferta y demanda de manera natural.

Teoría de Adam Smith

Analizando de forma más completa la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith menciono anteriormente que un país debe desarrollarse en materia de fabricación y exportación de aquel bien con el cual tengan costos de producción menores, cuenten con la tecnología para producirlos de forma más eficiente o cualquier otra ventaja

Esto lleva a comprender un poco como se lleva a cabo la comercialización entre diferentes países, ya que algunos cuentan con ventajas en la producción de materias primas mientras que otros pueden contar con mayor tecnología para transformar esa materia prima en los productos finales

Llevando esta teoría a el caso en concreto de esta investigación en la cual se tienen en cuenta dos países que son: estados unidos y Colombia, se evidencia que el país exportador cuenta con una ventaja de tecnología la cual le permite contar con costos menores ya que es un país el

cual permanece en constante innovación, por otro lado se puede observar que Colombia cuenta con una desventaja en este aspecto, ya que se está hablando de un país el cual en su mayoría es productor de materias primas, por lo cual importan la mayor parte de productos de este estilo, ya que para producir proteínas hidrolizadas tendrían precios elevados porque no cuentan con la suficiente tecnología para realizar estos procesos de forma más ágil

También se puede evidenciar que estados unidos al ser un país en el cual se han presentado problemas de mala alimentación de forma más constante estos tienen mayor conocimiento sobre los problemas presentados debido a esto, con lo que cuentan con suplementos que ayuden a llevar una alimentación más saludable, por esto Colombia procede a importar la proteína hidrolizada desde estados unidos, adicional a esto que como se mencionó anteriormente, le resulta más favorable traer estos desde el exterior **(ESCOBAR, 1996)**

Teoría de Philip Kotler

Dentro de la teoría de Philip Kotler se puede encontrar que como pilar principal se tiene la segmentación de mercados, indicando que todos los clientes son diferentes debido a varios aspectos a tener en cuenta

aplicando esta teoría al proyecto de la importación de proteína hidrolizada desde california - estados unidos hacia Santiago de Cali para poder evidenciar mayores ganancias se debe tener en cuenta la diversidad de clientes que se pueden encontrar en esta ciudad, tanto por sus actividades, nivel económico, culturas y demás, para poder identificar cuáles serían los clientes ideales para este tipo de productos se debe realizar un estudio para seleccionar los clientes a los cuales se busca llegar, esto teniendo claro que serán los principales clientes, ya con una segmentación realizada se puede realizar una distribución de mejor forma ya que se sabría

dónde encontrar dichos clientes, con esto se facilitaría el proceso de adquisición para estas personas, permitiendo acceder más rápido a las proteínas hidrolizadas, generando que el producto tenga mayor visibilidad frente al público

Con una segmentación de mercado se puede evidenciar claramente quienes son los clientes que prefieren los productos de este tipo, y saber también cuáles son los tipos de personas las cuales no se encuentran interesadas o no pueden acceder a dicho producto, con esta información clara se pueden realizar propuestas que permitan llegar a más personas y satisfacer sus necesidades en cuanto a la proteína hidrolizada

Teoría de Peter Drucker

Esta teoría plantea que el marketing no es solo vender productos, el marketing va más allá, identificando cuáles son las necesidades de los clientes, que es aquello que buscan en el producto que están comprando, esto permite establecer una relación de fidelidad entre cliente y producto.

Tomando esta teoría como referencia para el proyecto presentado se debe tener en cuenta que las proteínas hidrolizadas permiten complementar una dieta la cual exige cierta cantidad de la misma, por lo cual se puede investigar más a profundidad que lleva a los clientes a comprar este producto, con lo cual se puede tener una ventaja frente a otros artículos de especificaciones similares, con esta información se tiene una cercanía mayor a los consumidores ya que aparte de ayudar a complementar una dieta con la proteína se pueden suplir diferentes necesidades que estos tengan y que se puedan satisfacer por medio de este producto.

4.2 Marco Conceptual

Para este proyecto se tendrán en cuenta ciertas palabras las cuales son de suma importancia para los procesos de comercio exterior, los cuales a continuación se explicarán para poner en contexto los temas mencionados para comprender de mejor manera cada uno de los aspectos que se mencionan en este proyecto

Segmentación de mercado

Se puede identificar la segmentación de mercado según indica el “diccionario de términos de mercadotecnia” como el hecho de dividir los mercados en diferentes grupos pequeños que se seleccionan por diferentes aspectos como pueden ser niveles económicos, grupos con diferentes culturas. **(thompson, 2005)**

Demanda

Se puede ver la demanda como lo que los consumidores desean o solicitan, aquello que quieren comprar ya sea simplemente por gusto o porque les ayuda a satisfacer sus necesidades. **(mheducation, s.f.)**

Importaciones:

Son la compra de productos o servicios desde un país extranjero, para el uso dentro del país de destino

Logística:

Es el proceso en el cual se planifica, gestiona y controla la cadena de suministros o proceso de almacenamiento y distribución.

Aranceles:

Los aranceles son unos de los principales instrumentos de regulación en el comercio exterior, estos son impuestos que se aplican a los bienes importados o exportados

Exportación:

Es el proceso de llevar un producto o servicio desde el país donde se fabrica hacia un país en el exterior

4.3 Marco Contextual

El país exportador está ubicado en Estados Unidos, es un país soberano constituido en una república federal constitucional compuesta por cincuenta estados y un distrito federal. Limita al norte, con Canadá; y al sur, con México. Su capital es Washington y su ciudad más poblada es Nueva York. Estados Unidos un país muy urbanizado, con el 81% de la población residiendo en



suburbios y ciudades a fecha de 2014, mientras la tasa de urbanización mundial es del 54%, El dólar estadounidense o dólar americano es la moneda de curso legal de Estados Unidos, su lengua oficial la señala como el inglés. Estados Unidos es la

cuna de cientos de ídolos del pop y miles de películas taquilleras. En torno a Estados Unidos existe un aura llena de grandeza, urbanidad y progreso. No en vano ciudadanos de todo el mundo llegan buscando cumplir el sueño americano. El gobierno de los Estados Unidos se fundamenta en una anatomía, presidencial y federal. Su gobierno tiene unos poderes limitados enumerados en

la Constitución de los Estados Unidos. Su forma de gobierno es conocida como democracia presidencialista porque hay un presidente. La elección del presidente es indirecta a través de compromisarios o grandes electores.

Colombia país importador de la proteína hidrolizada, es un país soberano situado en la región noroccidental de América del Sur. Se constituye en un Estado unitario, social y democrático de derecho, cuya forma de gobierno es presidencialista con dos cámaras legislativas. Su capital y ciudad más poblada es Bogotá, Colombia es el vigesimoctavo país más habitado del mundo con más de 52 millones de habitantes, La población de Colombia se concentra en la Región Andina, donde se aprecian los núcleos demográficos de la sabana de Bogotá, conformado por Bogotá y Soacha, del valle de Aburrá, que comprende a Medellín, Bello e Itagüí, y del Valle del Cauca, compuesto por Cali y Palmira. El peso colombiano es la moneda de curso legal de



Colombia. Localmente se usa el signo peso, y su circulación es controlada por el Banco de la República, En Colombia se hablan 70 lenguas, de entre las cuales el español es la lengua mayoritaria. En adición a español, se hablan 65 lenguas indígenas, y 2 lenguas criollas. Colombia, el segundo país más rico en biodiversidad del mundo, tiene una cultura que solo puede ser calificada de majestuosa. La característica más notoria es la clasificación de grupos raciales, en el país nos encontramos con cuatro: mestizo, mulato, moreno

y zambo. De forma tal que Colombia sea visto como un país multicultural y multiétnico. La política en Colombia se ha caracterizado, a lo largo de su historia, por un predominante bipartidismo; siendo de los pocos países hispanoamericanos donde los dos partidos tradicionales (el Liberal y el Conservador) sobrevivieron como agrupaciones hegemónicas hasta el siglo xx y con vigencia aún en el xxi.

4.4 Marco Legal

Existen leyes y reglamentos que deben ser considerados en todas las zonas del país. Para todo profesional relacionado con el comercio exterior, dichas leyes dictan a la accesibilidad universal. Sin embargo, los reglamentos de estas leyes son los que afectan directamente el proyecto, estos reglamentos son documentos técnicos de carácter legal, que son bases al diseño, afectándolo y dando dimensiones y configuraciones.

CONSTITUCIÓN POLITICA ARTICULO 81,83,208,209.

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.

La 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.

LEY 9 DE 1991: Es 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.

Importaciones de bienes

Los residentes deberán canalizar a través del mercado cambiario los pagos para cancelar el valor de sus importaciones.

Ley 1609 de 2013: el Congreso de la República, teniendo en cuenta su responsabilidad social y en procura de mantener la estabilidad jurídica nacional, dictó normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno para modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al Régimen de Aduanas; Que, en desarrollo de dicha ley, mediante el Decreto 390 de 2016, el Gobierno nacional estableció una nueva regulación aduanera con el ánimo de armonizarla con los convenios internacionales, particularmente con las normas de la Comunidad Andina y el Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros - Convenio de Kioto revisado de la Organización Mundial de Aduanas, incorporando las mejores prácticas internacionales, para facilitar el comercio exterior y el cumplimiento de los compromisos adquiridos por el país dentro de los acuerdos comerciales; Que mediante el mencionado decreto el Gobierno nacional 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.

DECRETO 1881 DEL 30 DE DICIEMBRE DE 2021

Que el Congreso de la República, mediante Ley 8a. de 1973, aprobó el Acuerdo de Cartagena. Que la Comisión de la Comunidad Andina, mediante la Decisión 885, publicada en la Gaceta Oficial No. 4359 del 21 de octubre de 2021, aprobó el Texto Único de la Nomenclatura Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena (NANDINA) y dispuso que se utilice como base de las Estadísticas de Comercio Exterior de los Países Miembros y en la elaboración de sus aranceles nacionales, respetando su integridad.

Que la Decisión 885, adoptó en la Nomenclatura NANDINA. la VII Recomendación de Enmienda al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías aprobado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), conforme a la Versión Única en Español del Sistema Armonizado (VUESA), la cual deberá entrar a regir el 1º de enero de 2022.

Que la Decisión 885 establece que los Países Miembros de la Comunidad Andina podrán crear, en la elaboración de sus aranceles, desdoblamientos a diez dígitos denominados "subpartidas nacionales" y Notas Complementarias Nacionales, siempre que no contravengan la nomenclatura del Sistema Armonizado ni la nomenclatura NANDINA.

Que el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior, en la Sesión 350 del 2 de noviembre de 2021, recomendó adoptar lo dispuesto en la Decisión 885 que incorporó la VII Recomendación de Enmienda al Sistema Armonizado de Designación y

Codificación de Mercancías aprobado por la Organización Mundial de Aduanas, así como mantener los desdoblamientos nacionales y los gravámenes arancelarios vigentes. **(DIAN: direccion de impuestos y aduanas nacional, 2022)**

Documentación

Quotation Document

HAPAG LLOYD COLOMBIA LTDA.
CALLE 127A NO. 53A 45 TORRE 3 PISO 5
110221 BOGOTÁ, D.C. BOGOTÁ, D.C.
COLOMBIA



November 18th 2024

Dear Danilo Duran,

Thank you for your recent enquiry. Hapag-Lloyd is pleased to make you the following offer, for which please find our rates and further details below.

Offer expires on: **December 17th 2024**

Our quotation is valid until the above mentioned offer expiry date. We reserve the right to review and re-quote, if we do not receive any booking, prior to above mentioned offer expiry date.

Freight Charges

Freight Charges	Curr.	20'STD	40'STD	40'HC
Ocean Freight				
Only on ALS	USD	1267	1954	1954

The Ocean Freight is not subject to following assessorial charges:

20'STD: Carrier Security Fee, Terminal Handling Charge Orig., Terminal Security Charge Orig., 40'HC: Carrier Security Fee, Terminal Security Charge Orig., Terminal Handling Charge Orig., 40'STD: Carrier Security Fee, Terminal Handling Charge Orig., Terminal Security Charge Orig.

Surcharges

Unless otherwise specified, all rates are subject to all surcharges as they are valid at time of shipment. The currently applicable surcharges are:

Freight Surcharges	Curr.	20'STD	40'STD	40'HC
Panama Canal Charge	USD	130	260	260
Marine Fuel Recovery	USD	357	714	714

Import Surcharges	Curr.	20'STD	40'STD	40'HC
Lift On/Lift Off Destination	USD	40	40	40
Terminal Handling Charge Dest.	USD	102	102	102
Terminal Security Charge Dest.	USD	5	10	10
Equipment Maintenance Fee	USD	35	35	35

Notes

Subject to Document Charge: USD 50 per Bill of Lading

Additional Information

Future Marine Fuel Recovery (MFR) surcharge adjustments may not be considered in above offer. You can find all global MFR values and validity at [Marine Fuel Recovery Surcharge \(MFR\)](#).

The Terms and Conditions under which Hapag-Lloyd accepted your business are available at: [Hapag-Lloyd Homepage](#).

Quotation number

W241101492350

Service

1 of 1

Commodity

FAK

Valid from

18 Nov 24

Valid to

16 Feb 25

From

**LOS ANGELES, CA, US
PORT**

To

**BUENAVENTURA, CO
PORT**

Via

**CARTAGENA (COLOMBIA),
CO**

Estimated Transportation Days

21

For next sailings please check
our Web Schedule

[Link To Web Schedule](#)

Quick links

[FAK Definition](#)

[Local Charges](#)

[Detention & Demurrage](#)

[Country Remarks](#)

Contact

Telephone

-

Email

Colombiabd@hlag.com

 DIAN Ministerio de Hacienda y Comercio		Declaración de Importación		500	
1. Año 2 0 2 4		4. Número de formulario 5007302824482			
Espacio reservado para la DIAN					
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 1.1.1.1.5.5.9.1.2.2.		6. DV: VELEZ Y BELTRAN		11. Apellidos y nombres o razón social VELEZ Y BELTRAN	
13. Dirección CARRERA 2881 #72Y60		15. Teléfono 3187453872		12. Cód. Dirección Seccional 76	17. Cód. Ciudad Municipio 0 0 1
24. Número de Identificación Tributaria (NIT): 1111659122		25. DV: VELEZ Y BELTRAN		27. Tipo Usuario 0	
29. Número documento de identificación 1111659122		30. Apellidos y nombres DURAN BELTRAN DANILO			
31. Clase Importador 2		32. Tipo declaración INICIAL		33. Cód. Formulario anterior 1	
34. No. Formulario anterior 35		35. Año Mes Día 2024 01 01		36. Cód. Dir. Seccional 98	
37. Declaración de exportación 38		38. Año Mes Día 2024 01 01		39. Cód. Dir. Seccional 98	
40. Cód. Lugar ingreso de las mercancías CLO		41. Cód. Depósito 626		42. Manifiesto de carga No. 43	
43. Año Mes Día 2024 01 01		44. No. Documento de transporte 45		45. Año Mes Día 2024 01 01	
46. Nombre exportador o proveedor en el exterior OPTIMUN NUTRITION		47. Ciudad CALIFORNIA		48. Cód. País exportador 251	
49. Dirección exportador o proveedor en el exterior 50		50. E-mail 51			
51. No. de factura 52		52. Año Mes Día 2024 01 01		53. Cód. País procedencia 251	
54. Cód. Modo de transporte 1		55. Cód. de bandera 251		56. Cód. destino mercancía 76001	
57. Empresa transportadora HAPAG-LLOYD		58. Tasa de cambio \$ c/u 4,397.00			
59. Subpartida arancelaria 3504.00.90.00		60. Cód. complementario 61		62. Cód. Modalidad C100	
63. No. Cuotas o muestros 64		64. Valor cuota USD 65		65. Periodicidad del pago de la cuota 251	
66. Cód. País origen 251		67. Cód. Acuerdo 68			
68. Forma de pago de la importación 69		69. Tipo de importación 70		70. Cód. País compra 251	
71. Peso bruto kgs. 500		72. Peso neto kgs. 500		73. Código Embalaje KGM	
74. No. Bultos 125		75. Subpartidas 1		76. Cód. Unidad física KGM	
77. Cantidad 4		78. Valor FOB USD 19,879.00			
79. Valor fletes USD 1,536.00		80. Valor seguros USD 81			
81. Valor otros gastos USD 82		82. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD 83			
83. Ajuste valor USD 84		84. Valor aduana USD 85			
85. Cód. Reg. Oficina 86		86. Número 87			
87. Cód. Oficina 88		88. Año 89			
89. Programa No. 90		90. Cód. Intero del producto 91			
91. Descripción de las mercancías (No deje la descripción de las mercancías a importar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, señales y otros). Si el campo es insuficiente, continúe en la siguiente hoja de este formulario.		92. Valor FOB USD 93			
93. Valor fletes USD 94		94. Valor seguros USD 95			
95. Valor otros gastos USD 96		96. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD 97			
97. Ajuste valor USD 98		98. Valor aduana USD 99			
99. Cód. Reg. Oficina 100		100. Número 101			
101. Cód. Oficina 102		102. Año 103			
103. Programa No. 104		104. Cód. Intero del producto 105			
105. Descripción de las mercancías (No deje la descripción de las mercancías a importar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, señales y otros). Si el campo es insuficiente, continúe en la siguiente hoja de este formulario.		106. Valor FOB USD 107			
107. Valor fletes USD 108		108. Valor seguros USD 109			
109. Valor otros gastos USD 110		110. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD 111			
111. Ajuste valor USD 112		112. Valor aduana USD 113			
113. Cód. Reg. Oficina 114		114. Número 115			
115. Cód. Oficina 116		116. Año 117			
117. Programa No. 118		118. Cód. Intero del producto 119			
119. Descripción de las mercancías (No deje la descripción de las mercancías a importar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, señales y otros). Si el campo es insuficiente, continúe en la siguiente hoja de este formulario.		120. Valor FOB USD 121			
121. Valor fletes USD 122		122. Valor			

27/11/2024

BILL OF LADING – SHORT FORM – NOT NEGOTIABLE

Page 1 of 1

SHIP TO				Bill of Lading Number:			
VELEZ & BELTRAN S.A.S Calle 10 #5- 30 Cali – Valle del Cauca				BAR CODE SPACE			
SHIP FROM				Carrier Name:			
Optimun nutrition 123main street Los Angeles – California CID No.:				Trailer number: Serial number(s):			
THIRD PARTY FREIGHT CHARGES BILL TO				SCAC:			
[Name] [Street Address] [City, ST ZIP Code]				Pro Number: BAR CODE SPACE			
Special Instructions:				Freight Charge Terms (Freight charges are prepaid unless marked otherwise): Prepaid ☐ Collect ☐ 3rd Party ☐			
				☐ Master bill of lading with attached underlying bills of lading.			
CUSTOMER ORDER INFORMATION							
Customer Order No.		# of Packages		Weight	Pallet/Slip (circle one)		Additional Shipper Information
					Y N		
					Y N		
					Y N		
					Y N		
Grand Total							
CARRIER INFORMATION							
Handling Unit		Package		Commodity Description			LTL Only
Qty	Type	Qty	Type	Weight	HM (X)	Commodity Description Commodities requiring special or additional care or attention in handling or stowing must be so marked and packaged as to ensure safe transportation with ordinary care. See Section 2(x) of NMFC item 380.	NMFC No. Class
500				2 Kg		Hydrolyzed protein in 2 kg presentation packed in cylindrical plastic containers	

Where the rate is dependent on value, shippers are required to state specifically in writing the agreed or declared value of the property as follows: "The agreed or declared value of the property is specifically stated by the shipper to be not exceeding _____ per _____."

COD Amount: \$ _____
Fee terms: Collect ☐ Prepaid ☐ Customer check acceptable ☐

Note: Liability limitation for loss or damage in this shipment may be applicable. See 49 USC § 14706(c)(1)(A) and (B).

Received, subject to individually determined rates or contracts that have been agreed upon in writing between the carrier and shipper, if applicable, otherwise to the rates, classifications, and rules that have been established by the carrier and are available to the shipper, on request, and to all applicable state and federal regulations.		The carrier shall not make delivery of this shipment without payment of charges and all other lawful fees. Shipper Signature: _____	
Shipper Signature/Date This is to certify that the hazardous materials are properly classified, packaged, marked, and labeled, and are in proper condition for transportation according to the applicable regulations of the DOT.	Trailer Loaded: ☐ By shipper ☐ By driver	Freight Counted: ☐ By shipper ☐ By driver/pallets said to contain ☐ By driver/pieces	Carrier Signature/Pickup Date Carrier acknowledges receipt of packages and required placards. Carrier certifies emergency response information was made available and/or carrier has the DOT emergency response guidebook or equivalent documentation in the vehicle. Property described above is received in good order, except as noted.

Factura Comercial

Exportador:

Nombre: Optimun Nutrition

Dirección: 123 Main Street, Los Angeles, California, USA

Teléfono: +1-555-123-4567

Importador:

Nombre: Velez & Beltran S.A.S

Dirección: Calle 10 #5-30, Cali, Valle del Cauca, Colombia

Teléfono: +57-2-555-7890

Detalles de la Factura:

Número de Factura: INV-2024-001

Fecha de Emisión: 2024-11-27

Descripción del Producto: Proteína hidrolizada en polvo, grado alimenticio

Cantidad: 1,000 kg (500 sacos de 2 kg cada uno)

Precio Unitario: USD 50.00 por kilogramo

Precio Total: USD 25,000.00

Términos de Entrega (Incoterms): CIF (Puerto de Buenaventura)

Medio de Transporte: Marítimo

LISTA DE EMPAQUE

REFERIDA A LA FACTURA No.

Exportador: Optimun Nutrition Dirección: 123 Main Street Tel.: Ciudad: los ángeles – california País: USA	RUEX No.
---	----------

Fecha: 27/11/24		NIT:	
Cantidad	Descripción del contenido	Peso neto	Peso total
500	Hidrolized Protein in 2 kg presentation packed in cilindrical plastic containers	2,00 kg.	1.000,00

NATURALEZA DEL PRODUCTO: ☐ Líquido ☐ Frágil Otro: _____ ☒ Sólido ☐ Peligroso	
---	--

Número total de cajas: Peso neto total: Peso bruto total:

CERTIFICADO DE ORIGEN					
Certificado N°0001.					
1. País de exportación: USA			2. País de importación: COLOMBIA		
3. Nombre y domicilio del exportador: OPTIMUM NUTRITION 123 MAIN STREET Teléfono: Fax o correo electrónico: Número de Registro Fiscal:			4. Nombre y domicilio del productor: Teléfono: Fax o correo electrónico: Número de Registro Fiscal:		
5. Nombre y domicilio del importador: VELEZ & BELTRAN S.A.S Teléfono: Fax o correo electrónico: 3187453872 damilo080204@gmail.com Número de Registro Fiscal:					
6. Número de item	7. Clasificación arancelaria	8. Descripción de la(s) mercancía(s)	9. Criterio de origen	10. No. Factura(s) comercial(es)	11. Cantidad y unidad de medida
1	3504.00.90.00	Hydrolyzed protein in 2 kg presentation packed in cylindrical plastic containers		0001	500 unidades de 2 kg.
12. Observaciones:					
13. Declaración del exportador: El abajo firmante declara bajo juramento que la información consignada en este certificado de origen es correcta y verdadera y que las mercancías cumplen con las disposiciones del Capítulo 4 establecidas en el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico. Me comprometo a conservar los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, de acuerdo al Artículo 4.25 de dicho Protocolo Adicional, y presentarlos, en caso de ser requerido, así como a notificar por escrito a la autoridad competente o entidades habilitadas para la emisión de certificados de origen y al importador cualquier cambio que pueda afectar la exactitud o validez de este certificado. Esta declaración se compone de 3 hojas, incluyendo todos sus anexos. Nombre Optimum Nutrition Firma Fecha: 27 / 11 / 2024 					
14. Certificación de la autoridad competente para la emisión de certificados de origen: Certifico la veracidad de la presente declaración Nombre Firma Fecha: 27/ 11/ 2024 Sello					

4.5 Marco Temporal

El proyecto de investigación se desarrolló en dos fases, el ante proyecto desde febrero a mayo de 2024 y el proyecto de agosto a noviembre de 2024.

5. Diseño Metodológico

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. A continuación, se presenta los pasos claves para realizar dicho estudio:

Investigación de mercado:

- Analizar la demanda de proteína hidrolizada en Cali y en el mercado colombiano en general.
- Identificar a los competidores y su participación en el mercado local.
- Evaluar las tendencias y preferencias del consumidor en relación a la proteína hidrolizada.

- Determinar el tamaño del mercado y su potencial de crecimiento.

Análisis de proveedores y costos:

- Identificar proveedores de proteína hidrolizada en Estados Unidos y evaluar su reputación, calidad y capacidad de suministro.
- Obtener cotizaciones de los proveedores seleccionados, incluyendo el costo de la proteína hidrolizada, gastos de transporte, aranceles y otros costos asociados a la importación.
- Comparar los costos de importación con los precios de mercado en Cali para evaluar la viabilidad económica.

Análisis de riesgos:

- Evaluar los posibles riesgos asociados a la importación, como cambios en las regulaciones de importación, fluctuaciones en el tipo de cambio, problemas logísticos, entre otros.
- Identificar estrategias de mitigación de riesgos y evaluar su impacto en la viabilidad del proyecto.

Análisis financiero:

- Estimar los costos totales de importación, incluyendo los costos de adquisición de la proteína hidrolizada, transporte, aranceles y otros gastos.

- Proyectar los ingresos esperados en base a la demanda estimada y los precios de venta.

- Realizar un análisis de punto de equilibrio para determinar el volumen mínimo de ventas necesario para cubrir los costos.

Evaluación de beneficios y oportunidades:

- Identificar los beneficios y oportunidades que la importación de proteína hidrolizada podría brindar, como la introducción de un producto único en el mercado local o la satisfacción de una demanda insatisfecha.

Conclusiones y recomendaciones:

- Analizar los resultados obtenidos en cada uno de los pasos anteriores y evaluar la viabilidad global del proyecto.

- Presentar conclusiones y recomendaciones basadas en el análisis realizado.

Este es solo un esquema general y los aspectos específicos a considerar pueden variar según las circunstancias particulares del proyecto.

5.1 clase o tipo de investigación

Para la realización de este proyecto se tendrán en cuenta los siguientes tipos de investigación que permitirán avanzar de forma positiva con la posibilidad de realizar la importación de proteína hidrolizada desde California – Estados Unidos hasta Cali – Colombia.

Enfoque descriptivo:

Como su nombre indica esta permite realizar una descripción detallada de diferentes aspectos como características, comportamientos, entre otros, sin cambiar ninguna de sus variables, esto quiere decir que con este tipo de investigación se puede realizar una representación detallada de los resultados obtenidos.

Llevando esta investigación al proyecto a realizar se toma como objeto a investigar la cultura de los habitantes de la ciudad de Cali, para conocer de mejor forma las costumbres de los ciudadanos, cosa que permite identificar que tan probable es que consuman proteína hidrolizada

Investigación sincrónica:

Para este proyecto también es recomendable realizar las investigaciones de forma sincrónica, ya que se basaría en realizar consultas e investigaciones en una época exacta de la historia, específicamente en la actualidad para conocer cuáles son las tendencias que se tienen hoy en día y que tan aceptada es la proteína hidrolizada en la sociedad, permitiendo conocer de forma más acertada en que entorno sería más aceptado o consumido el producto, con la investigación sincrónica también se puede identificar cuáles son los aspectos que se tienen más en cuenta hoy en día al momento de comprar este tipo de productos, cosa que permite identificar necesidades que se pueden suplir y tener en cuenta al momento de los procesos de publicidad

Investigación básica:

Con este tipo de investigación la cual permite identificar los aspectos principales o superficiales de un tema específico, con esta investigación se busca conocer cuáles son los motivos por los cuales las personas deciden comprar proteína hidrolizada y por qué se abstienen de comprarlas otras personas, todo esto con el fin de identificar aspectos positivos y negativos que se tienen al momento de pensar en proteínas hidrolizadas, datos los cuales se tendrán en cuenta a futuro para mostrar todos los beneficios que tienen este tipo de productos para que personas las cuales no aceptaban consumir estas proteínas decidan empezar a comprarlas y ver todo lo positivo que estos productos aportan a una buena dieta alimenticia

Investigación de campo:

esta investigación permite recolectar más información por medio de fuentes como entrevistas encuestas observaciones etc. Dichos datos obtenidos que se realizaron a través de la observación, comprensión e interacción que permiten y aportan más información y conocer la viabilidad de la importación de proteína hidrolizada.

Enfoque cualitativo:

implica el estudio del lenguaje de las personas, las palabras, su significado, los conceptos, las opiniones y el entender de cómo las personas experimentan en el mundo o espacio que lo rodea, se utiliza este enfoque con el objetivo de conocer lo que piensa la población específica

que se toma entorno a la proteína hidrolizada y así acceder a la percepción del cliente, sus emociones e interacciones.

5.3 Técnicas de investigación

Se pueden encontrar dos tipos de información para realizar una investigación, los cuales son: fuentes primarias y fuentes secundarias

En el caso de este proyecto se tendrán en cuenta las fuentes secundarias como son informes de trabajos realizados anteriormente por otros autores, también información obtenida de diferentes páginas web, datos e información obtenida de la página de la DIAN y el DANE

Población y muestra

En el marco del presente trabajo, se enfocará en ofrecer proteína hidrolizada como suplemento nutricional a la población adulta activa de Santiago de Cali Colombia. Esta población está compuesta por hombres y mujeres mayores de 18 años, que se dedican a actividades físicas regulares como deportes, entrenamiento de fuerza, ejercicios aeróbicos, entre otros.

(Giani, 2022)

La muestra seleccionada para este estudio estará conformada por 384 individuos de ambos sexos, divididos en grupos de edad y niveles de actividad física. Se tomará en cuenta la diversidad geográfica y socioeconómica para obtener resultados representativos de la población objetivo.

Los resultados obtenidos a partir de esta muestra permitirán obtener conclusiones significativas y recomendaciones aplicables a la población objetivo, así como aportar información relevante para futuras investigaciones y el desarrollo de estrategias de promoción y comercialización de la proteína hidrolizada en el mercado de la ciudad de Cali Colombia.

Según el “Anuario Estadístico Cali en Cifras” del Departamento Administrativo de Planeación Municipal, la población total de Cali es de aproximadamente 2,227,642 habitantes.

Aunque no se dispone de datos específicos sobre el porcentaje de adultos que practican actividad física en Cali, podemos utilizar datos de estudios similares en otras regiones para estimar este porcentaje. Por ejemplo, según el “Módulo de Práctica Deportiva y Ejercicio Físico 2022” del INEGI en México, el 42.1% de la población de 18 años y más en áreas urbanas practica algún deporte o ejercicio físico. Aplicando este porcentaje a la población adulta de Cali, estimamos que aproximadamente 937,609 personas practican actividad física en la ciudad.

parámetros estadísticos:

- Nivel de confianza (Z): 95%, correspondiente a un valor Z de 1.96.
- Proporción esperada (p): 0.5 (asumiendo máxima variabilidad).
- Margen de error (E): 5% (0.05).

Tamaño de Muestra inicial:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot (1 - p)}{E^2} = \frac{1.96^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{0.05^2} \approx 384.16$$

Tamaño de muestra para población finita:

$$n_{\text{ajustado}} = \frac{n}{1 + \frac{n-1}{N}} = \frac{384.16}{1 + \frac{384.16-1}{937,609}} \approx 384.00$$

6. Estudio de mercado

6.1 Análisis del sector

El sector importador colombiano de la proteína hidrolizada se puede analizar desde varios aspectos, incluidos su clasificación dentro del sector agropecuario, su relevancia económica, las regulaciones que lo afectan y las tendencias del mercado.

Clasificación del Sector

La proteína hidrolizada, que es un ingrediente común en alimentos y suplementos nutricionales, se obtiene principalmente a partir de subproductos animales (como el colágeno) y vegetales como la soya. Dado su origen, el sector importador de proteína hidrolizada en Colombia puede clasificarse dentro del sector agropecuario, ya que su materia prima proviene de productos agrícolas y ganaderos. Sin embargo, su transformación en proteína hidrolizada implica un proceso industrial, lo que también lo vincula al sector manufacturero.

El mercado colombiano de proteína hidrolizada ha mostrado un crecimiento sostenido en la última década, impulsado por la creciente demanda de alimentos funcionales, suplementos dietéticos y productos de cuidado personal. Las proteínas hidrolizadas se valoran por su alta digestibilidad y por los beneficios que aportan a la salud, lo que ha generado un aumento en su importación. Según datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), Colombia ha incrementado la importación de estos productos en línea con la creciente tendencia mundial hacia el consumo de alimentos saludables y suplementos deportivos **(DANE, 2022-2021)**.

6.1.1 El sector importador colombiano

2. El mercado del producto en el exterior

La demanda de productos funcionales ha sido uno de los principales impulsores del crecimiento constante en el mercado estadounidense de proteína hidrolizada, a medida que la conciencia sobre la salud y el bienestar sigue aumentando. Los Estados Unidos hacen un amplio uso de las proteínas hidrolizadas en productos como suplementos deportivos, alimentos para bebés, comidas medicinales y opciones de cuidado de la piel.

La alta demanda de proteínas de calidad y fácil digestión, que ofrecen beneficios específicos para la salud como el mejoramiento del sistema digestivo y el fortalecimiento muscular, es un factor clave en el crecimiento de este mercado. En Estados Unidos, la producción de proteína hidrolizada se enfoca en diversas fuentes, como el colágeno, el suero de

leche y la soya. Sin embargo, son el colágeno y el suero de leche los más populares debido a sus amplias aplicaciones en la industria de la nutrición y del fitness.

El uso de la proteína hidrolizada ha aumentado en varios sectores a nivel mundial, tales como la industria alimentaria, cosmética y suplementos dietéticos. La producción y exportación se enfoca en varios países con economías avanzadas, donde hay una infraestructura apropiada para obtener y procesar proteínas de origen animal y vegetal. Los principales países que exportan proteína hidrolizada en el mundo son: Algunos de los países incluyen Estados Unidos, China, Alemania, Francia, Brasil, Países Bajos y Dinamarca junto con Japón.

Según Grand View Research en 2023, se espera que el mercado mundial de proteína hidrolizada alcance un valor cercano a los 925 millones de dólares, gracias a la creciente demanda en industrias como los suplementos deportivos y los alimentos con propiedades saludables. **(Research, 2023)**

Los países mencionados tienen una participación significativa en el mercado global:

- Estados Unidos: Aproximadamente 30% de participación, con un valor estimado de 277.5 millones de dólares.
- China: 20% de participación, equivalente a 185 millones de dólares.
- Alemania: 15% de participación, equivalente a 138.75 millones de dólares.
- Francia: 10% de participación, equivalente a 92.5 millones de dólares.
- Brasil: 8% de participación, equivalente a 74 millones de dólares.
- Países Bajos: 7% de participación, equivalente a 64.75 millones de dólares.
- Dinamarca: 5% de participación, equivalente a 46.25 millones de dólares.

- Japón: 5% de participación, equivalente a 46.25 millones de dólares.

6.1.3 Análisis DOFA

Análisis DOFA	Factores Internos	Factores Externos
Fortalezas	1. Alta calidad del producto: alta biodisponibilidad y beneficios nutricionales. 2. Diversificación del mercado: múltiples industrias de aplicación. 3. Reducción de barreras arancelarias. 4. Capacidad de adaptación a normativas sanitarias y de calidad.	
Debilidades	1. Dependencia de proveedores externos: precios y disponibilidad variables. 2. Costos logísticos elevados: transporte, aranceles y almacenamiento. 3. Falta de conocimiento técnico para la comercialización eficaz. 4. Capital inicial elevado para gestión y normativas.	
Oportunidades		1. Creciente demanda en las industrias alimentaria y cosmética. 2. Tratados de Libre Comercio (TLC): reducción de aranceles. 3. Innovación en productos derivados. 4. Educación y marketing sobre sus beneficios.
Amenazas		1. Competencia internacional: precios más bajos en mercados con mayor capacidad productiva. 2. Volatilidad del tipo de cambio. 3. Cambios en normativas y regulaciones. 4. Crisis económicas o sociales.

Análisis sectorial de Michael Porter

La metodología de Michael Porter, conocida como el modelo de las “Cinco Fuerzas de Porter”, es una herramienta estratégica que permite analizar la competitividad de un sector o industria. Este modelo evalúa cinco fuerzas clave que influyen en la estructura de la industria y, por lo tanto, en su rentabilidad. Las cinco fuerzas son: Rivalidad entre competidores existentes, Poder de negociación de los proveedores, Poder de negociación de los clientes, Amenaza de productos potenciales y Amenaza de productos sustitutos.

Rivalidad entre competidores: El mercado global de suplementos proteicos alcanzó un valor de \$25.6 mil millones en 2022 y se espera que crezca a una tasa del 8.0% anual hasta 2030, impulsado por la demanda de nutrición deportiva.

- **Poder de negociación de los proveedores:** En Estados Unidos, más del 60% de la producción de proteína hidrolizada proviene de grandes fabricantes como Cargill y Arla Foods, lo que puede generar dependencia de pocos proveedores.
- **Poder de negociación de los clientes:** En Colombia, el consumo de suplementos deportivos ha crecido un 15% anual, con una mayor exigencia por productos de calidad y precios accesibles.
- **Amenaza de nuevos entrantes:** Se han registrado más de 150 nuevas marcas de suplementos en los últimos cinco años, lo que aumenta la competencia y obliga a las empresas a innovar.
- **Amenaza de productos sustitutos:** Alternativas como proteínas vegetales y alimentos funcionales han crecido un 12% en demanda, representando una competencia indirecta.

Estrategias

Para enfrentar la rivalidad entre competidores, se implementarán estrategias de diferenciación a través de calidad, precios competitivos y un fuerte posicionamiento de marca. En cuanto al poder de negociación de los proveedores, se diversificarán las fuentes de suministro y se negociarán acuerdos estratégicos para reducir costos. Para contrarrestar el poder de negociación de los clientes, se ofrecerán programas de fidelización, variedad de productos y asesoría especializada para aumentar el valor percibido. Finalmente, ante la amenaza de nuevos entrantes, se fortalecerá la marca, se innovará constantemente y se establecerán alianzas estratégicas para consolidar la presencia en el mercado.

6.2 Inteligencia de mercados

6.2.1 Posibles mercados para la importación del producto

PAIS	CALIDAD	COSTO	LOGISTICA	CERTIFICACIONES	TIEMPO DE ENVIO
EE.UU.	Alta	Medio	Excelente	FDA, USDA, GMP	10-15 DIAS
BRASIL	Media – alta	Bajo	Buena	ANVISA, GMP	15-20 DIAS
EUROPA	Muy alta	Alto	Excelente	EFSA, ISO, HACCP	20-30 DIAS
CHINA	Variable	Muy bajo	Buena	CFDA, GMP, ISO	25-35 DIAS
ARGENTINA	Media	Medio – bajo	Regular	SENASA, GMP	10-15 DIAS

Naciones que exportan proteína hidrolizada.

Debido a sus propiedades funcionales y nutricionales superiores, la proteína hidrolizada se utiliza como un ingrediente clave en varias industrias importantes, incluyendo la alimentaria, cosmética, farmacéutica y de suplementos deportivos. Se producen este tipo de proteínas al

descomponer las proteínas completas a través del proceso de hidrólisis, lo que genera péptidos más pequeños que el cuerpo humano puede absorber con mayor facilidad. A nivel mundial, múltiples naciones resaltan por su producción y envío de proteínas hidrolizadas, gracias al aprovechamiento de sus recursos naturales, infraestructura tecnológica avanzada y estrictos criterios de calidad. En este artículo se tratan los países más destacados en la exportación de proteína hidrolizada y se analizan las causas que explican su liderazgo a nivel global.

3. Nueva Zelanda y Australia

Tanto Nueva Zelanda como Australia destacan en la producción y exportación de proteínas hidrolizadas, sobre todo aquellas provenientes de lácteos. Los dos países tienen un sector agrícola muy avanzado, lo que les permite producir abundantes cantidades de proteínas de excelente calidad. Asimismo, gracias a sus rigurosas normativas de seguridad alimentaria y su enfoque hacia la innovación tecnológica, han logrado mantenerse competitivos a nivel global. China y Japón son los principales destinos de exportación para estas naciones, ya que la demanda de productos proteicos de alta calidad es significativa en esos países asiáticos (Bell et al., 2022).

4. Estados Unidos

La avanzada tecnología de procesamiento y la capacidad de producción a gran escala hace que Estados Unidos sea también un importante exportador de proteína hidrolizada. Debido a su calidad y consistencia, la proteína hidrolizada de origen estadounidense goza de gran reconocimiento en mercados como la Unión Europea y Asia. Según un estudio realizado por Smith y Jones en 2021, se ha observado una inversión significativa de las empresas estadounidenses en investigación y desarrollo. Este esfuerzo ha llevado a importantes avances en

la producción de proteínas hidrolizadas que cumplen con los estándares específicos de industrias como la de suplementos deportivos.

5. Países Europeos: Dinamarca, Alemania y los Países Bajos forman parte del mismo grupo de países.

Europa destaca a Dinamarca, Alemania y los Países Bajos por su destacada capacidad de producción tanto de proteínas hidrolizadas animales como vegetales. Gracias a su tecnología alimentaria avanzada y el acceso a materias primas de alta calidad, estos países han logrado establecer una infraestructura sólida para la producción de proteínas. Adicionalmente, la cercanía con otros mercados europeos facilita la exportación hacia esta zona. Las proteínas hidrolizadas producidas en estos países han ganado reconocimiento por su pureza y por cumplir con las estrictas regulaciones de la Unión Europea, lo cual les otorga una gran competitividad en el mercado global (European Protein Association, 2020).

4. Argentina y Brasil

Argentina y Brasil, al ser dos de los principales productores de soja, se han convertido en importantes exportadores de proteínas hidrolizadas vegetales. Ante la creciente demanda global de alternativas vegetales a las proteínas animales, estos países han invertido en el desarrollo de su industria de proteínas hidrolizadas. Gracias a su habilidad para producir de manera económica y a su creciente énfasis en la calidad, estos países han logrado ampliar sus operaciones en mercados emergentes como India y China. Esto se debe al incremento en la demanda de proteínas vegetales en dichos lugares (González & Martínez, 2023).

Países que cuentan con recursos naturales en abundancia, tecnología avanzada y altos estándares de calidad son los principales dominadores del mercado mundial de proteína hidrolizada. Ante la creciente demanda a nivel mundial, los principales países exportadores de este producto incluyen Nueva Zelanda, Australia, Estados Unidos, Dinamarca, Alemania y los Países Bajos. Además de estos países destacan Argentina y Brasil como actores clave en el mercado internacional de dicho producto. No solo se debe el éxito en la exportación de proteína hidrolizada a su capacidad productiva, sino también a su habilidad para ajustarse a las demandas particulares de diversos mercados y sectores industriales. **(Bell L. Thompson, 2022), (Smith A., 2021), (Association., 2020), (González P., 2023)**

6.2.2 El país seleccionado (de destino)

Colombia es un país ubicado en la región noroccidental de América del Sur. Limita al norte con el Mar Caribe, al este con Venezuela y Brasil, al sur con Perú y Ecuador, y al oeste con Panamá y el Océano Pacífico. Es el único país de América del Sur que tiene costas en ambos océanos, lo que le confiere una posición geográfica estratégica. El idioma oficial de Colombia es el español, que es hablado por la gran mayoría de la población. Sin embargo, el país es multicultural y multilingüe, reconociendo además 65 lenguas indígenas y el creole de San Andrés y Providencia como lenguas oficiales en sus respectivas regiones. Colombia es conocida por su rica biodiversidad, diversidad cultural y una economía en crecimiento basada en sectores como la agricultura, minería, y recientemente, la tecnología y los servicios. Es el cuarto país más grande de América del Sur y el tercero más poblado de la región, después de Brasil y México. Su capital es Bogotá, una ciudad vibrante y el centro político, económico y cultural del país.

6.2.2.1 Entorno económico

A lo largo de su historia, Colombia ha enfrentado importantes desafíos económicos, sin embargo, ha demostrado una notable capacidad para sobrellevarlos. A pesar de su diversidad, la economía colombiana continúa basándose principalmente en la exportación de productos primarios como el café, el petróleo y las flores. A pesar de ello, durante las últimas décadas se ha puesto empeño en ampliar la economía mediante la inversión en áreas como el turismo, la tecnología y los servicios financieros. Aunque se han logrado progresos, la desigualdad continúa siendo una preocupación constante, especialmente por la amplia disparidad existente entre las áreas urbanas y rurales. La crisis del COVID-19 exacerbó los desafíos económicos, pero también generó nuevas posibilidades para la innovación y el comercio en línea, áreas que han experimentado un notable avance en tiempos recientes **(republica, 2021)**

6.2.2.2 Entorno tecnológico

En Colombia, el progreso tecnológico ha sido una travesía llena de logros y obstáculos. Durante los últimos años, el país ha trabajado arduamente para reducir la desigualdad digital, mejorando el alcance de Internet y fomentando la adopción de nuevas tecnologías. Las principales urbes como Bogotá, Medellín y Cali se han transformado en focos de innovación, gracias a la aparición de centros tecnológicos y empresas emergentes que ya están dejando su huella a nivel mundial. Sin embargo, sigue existiendo un importante desafío en cuanto a la cobertura y calidad del acceso tecnológico en zonas rurales, donde todavía hay una conexión limitada. **(MinTIC., 2022)**

6.2.2.3 Entorno político

En Colombia, se encuentra una democracia con una historia política complicada que ha estado marcada por numerosas décadas de conflicto armado interno. Aunque se han hecho esfuerzos para alcanzar la paz, como el acuerdo firmado con las FARC en 2016, el país aún tiene importantes desafíos relacionados con la seguridad y gobernabilidad. Aunque el sistema político colombiano fomenta la participación a través de un pluralismo, también se ve afectado por la fragmentación y desconfianza ciudadana hacia las instituciones. Los últimos movimientos sociales evidencian un incremento en la insatisfacción hacia las políticas gubernamentales y una petición de mayor equidad y justicia social. A pesar de su turbulencia, este panorama político refleja una sociedad en constante búsqueda de soluciones y cambios que atiendan sus necesidades más apremiantes **(Historica, 2020)**

6.2.2.4 Entorno ambiental

El país de Colombia destaca por su rica biodiversidad, albergando desde selvas tropicales hasta páramos andinos, siendo uno de los lugares más diversos del mundo en términos de ecosistemas. No obstante, la deforestación, la minería ilegal y el cambio climático suponen amenazas significativas para esta riqueza natural. La protección del medio ambiente se ha convertido en un tema cada vez más destacado tanto en la agenda pública como gubernamental, a través de medidas como la creación de nuevas zonas protegidas y la adopción de políticas para fomentar el desarrollo sostenible. Aunque se han hecho estos esfuerzos, la presión sobre los recursos naturales sigue aumentando debido a la pobreza y a la falta de opciones económicas sostenibles para las comunidades locales. En Colombia, la conservación de la biodiversidad plantea un desafío y a su vez brinda una

oportunidad para mostrar que se puede lograr un equilibrio entre el desarrollo económico y la protección del medio ambiente **(Fund., 2021)**

6.2.2.5 Entorno cultural

La cultura de Colombia es una rica combinación de influencias indígenas, africanas, europeas y también contemporáneas a nivel global. La música, la danza, la gastronomía y las festividades del país reflejan dicho sincretismo, manifestándose de manera distinta en cada región. Colombia ha ganado reconocimiento internacional por expresiones culturales como la salsa de Cali, el vallenato de la costa Caribe y el joropo de los llanos. Aunque existen desafíos sociales y económicos, la cultura aún se mantiene como un pilar esencial en la identidad colombiana. Además de ser una fuente de orgullo nacional, también actúa como un medio para fomentar la cohesión social y resistir ante estas dificultades. Según el Ministerio de Cultura, las expresiones artísticas y culturales en Colombia han descubierto nuevas formas de difusión a través del mundo digital, lo que ha facilitado la preservación y evolución de nuestras tradiciones en un entorno globalizado. **(Colombia., 2023)**

6. País Seleccionado (de origen)

Estados Unidos es una nación ubicada en América del Norte, limitando al norte con Canadá, al sur con México, al este con el Océano Atlántico y al oeste con el Océano Pacífico. Su idioma oficial es el inglés, aunque se hablan numerosos idiomas debido a su diversidad cultural. Como potencia económica global, Estados Unidos destaca por su papel crucial en el comercio internacional. Sus ventajas como exportador incluyen una economía altamente desarrollada, infraestructura avanzada y un entorno innovador que fomenta la creación de productos de alta

tecnología y manufactura. Su ubicación estratégica y acceso a vastos recursos naturales también contribuyen a su fortaleza en el comercio. Además, el país cuenta con acuerdos comerciales globales que facilitan la expansión de sus exportaciones en diversos mercados internacionales.

6.2.3.1 Entorno Económico

La economía de Estados Unidos se destaca por ser altamente desarrollada y diversificada, con una fuerte presencia en sectores como tecnología, servicios financieros, manufactura y comercio. El país dispone de una infraestructura avanzada y un marco regulatorio que impulsa la innovación y promueve la inversión. Según el Banco Mundial en 2023, Estados Unidos posee una de las economías más importantes a nivel mundial, con un ingreso per cápita de \$82.769,4 USD se caracteriza por un elevado Producto Interno Bruto (PIB) 27.72 billones USD registrados en el 2023 y la capacidad para exportar productos de alta tecnología y manufactura. Además, el sistema financiero sólido y la posición estratégica en el comercio internacional de Estados Unidos también generan beneficios para su economía gracias a acuerdos comerciales y relaciones económicas globales **(Monetary, 2023)**

6.2.3.2 Entorno Tecnológico

Estados Unidos cuenta con uno de los entornos tecnológicos más avanzados a nivel global, donde se destaca por invertir considerablemente en investigación y desarrollo (I+D) y fomentar una cultura innovadora. Este país es hogar de muchas empresas tecnológicas líderes a nivel mundial, incluyendo Apple, Google y Microsoft. Además, se destaca en áreas como inteligencia artificial, biotecnología y tecnología de la información. **(Foundation, 2023)** El papel de las universidades y centros de investigación estadounidenses en la generación de nuevas tecnologías y apoyo a startups innovadoras es crucial. Por otro lado, la infraestructura de telecomunicaciones avanzada y el marco regulatorio que respalda el emprendimiento y la

inversión en tecnología hacen de Estados Unidos un entorno propicio para el desarrollo tecnológico. **(Analysis, 2023)**

6.2.3.3 Entorno Político

El entorno político de Estados Unidos se caracteriza por un sistema democrático federal y una estructura de gobierno dividida en tres ramas: El Poder Ejecutivo, el Poder Legislativo y el Poder Judicial. En este país, se rige por una Constitución que garantiza un equilibrio de poderes entre estas divisiones del gobierno. En Estados Unidos, la política se estructura en torno a un sistema bipartidista predominante que tiene como protagonistas principales al Partido Demócrata y al Partido Republicano. Según el Gobierno de Estados Unidos en 2024, se realizan elecciones federales cada cuatro años para elegir al presidente y cada dos años para seleccionar a los miembros del Congreso, que incluyen la Cámara de Representantes y el Senado. El sólido marco regulatorio y la estabilidad política de Estados Unidos son elementos fundamentales que promueven un ambiente propicio para las empresas y la inversión. **(Relations, 2024)**

6.2.3.4 Entorno Ambiental

La diversidad y complejidad del entorno ambiental en Estados Unidos se manifiesta tanto en sus abundantes recursos naturales como en los retos que suponen el cambio climático, la contaminación y la administración de recursos.

Recursos Naturales y Biodiversidad:

En Estados Unidos, se encuentran diversos ecosistemas que van desde bosques y praderas hasta desiertos y zonas costeras, los cuales albergan una amplia biodiversidad. Es fundamental para la preservación y sustentabilidad que se administren adecuadamente estos recursos naturales. **(Agency, 2021)**

Cambio Climático y Emisiones:

A nivel mundial, Estados Unidos se encuentra entre los mayores productores de gases de efecto invernadero. Existen diferentes medidas y acciones que se están llevando a cabo para contrarrestar el cambio climático, tales como la implementación de políticas orientadas a disminuir las emisiones contaminantes, promover el uso de fuentes energéticas renovables y adaptarse mediante mejoras en las infraestructuras. **(Administration, 2022)**

Contaminación y Gestión de Residuos:

Continúa siendo un desafío importante la contaminación del aire y el agua. En Estados Unidos, se abordan las políticas ambientales que tratan la regulación de contaminantes, la gestión de residuos sólidos y peligrosos, así como también la limpieza de sitios contaminados. **(Protection, 2023)**

Energía Renovable y Sostenibilidad:

Promover la sostenibilidad y disminuir la dependencia de los combustibles fósiles son metas fundamentales que se logran mediante el impulso de energías renovables como las solares y eólicas. **(Energy, 2023)**

Políticas Ambientales y Regulaciones:

En Estados Unidos, las políticas ambientales abarcan regulaciones a nivel federal, estatal y local para proteger áreas naturales, controlar emisiones y establecer estándares de calidad ambiental. **(Service, 2023)**

6.2.3.5 Entorno Cultural

Aspecto étnico y cultural: En Estados Unidos conviven personas de distintas nacionalidades, lo que crea una diversidad cultural enriquecedora. La población está compuesta por diversos grupos étnicos y culturales, que van desde personas de ascendencia europea y africana hasta latinas, asiáticas y nativas americanas.

Cultura Popular y Medios de Comunicación: El impacto de la cultura popular estadounidense se extiende a nivel mundial, destacando especialmente en el ámbito del cine, la música y la televisión. Un ejemplo de esto es Hollywood, reconocido por ser el epicentro de la industria del cine.

Los valores y las normas sociales: Aspectos clave de la cultura estadounidense incluyen el individualismo, la igualdad de oportunidades y la movilidad social. Estos valores tienen un impacto tanto en el comportamiento social como en las políticas.

El aspecto religioso: La vida de los estadounidenses se ve influenciada por una serie de religiones, siendo el cristianismo la más predominante; sin embargo, también existe una considerable diversidad religiosa que abarca el judaísmo, islamismo, budismo y otras creencias.

Su sistema educativo: La educación en Estados Unidos es altamente valorada y existe una amplia variedad de sistemas educativos que reflejan las prioridades y valores de diversas comunidades.

6.3 El producto

6.3.1 Portafolio de productos

Proteína de suero Gold Standard creada a partir de la proteína #1 en el mundo.



6.3.2 Generalidades y/o características del producto a importar

El producto Gold Standard, que es una proteína hidrolizada o de suero, ofrece una amplia gama de beneficios que seguramente satisfarán al mercado colombiano. Es ideal para quienes buscan opciones saludables y para aquellas personas que hacen ejercicio regularmente, ya que ayuda a cumplir con sus objetivos de bienestar. Esta proteína no solo se adapta a las necesidades de quienes cuidan su salud, sino que también responde a las tendencias actuales de una vida más activa y balanceada.

- Ayuda en la recuperación muscular: Después de hacer ejercicio, los músculos necesitan proteínas para repararse. Gold Standard aporta la cantidad ideal para acelerar ese proceso.
- Favorece el crecimiento muscular: Para quienes buscan ganar masa muscular, esta proteína es una excelente aliada, ya que proporciona los nutrientes necesarios para fomentar el desarrollo de los músculos.
- Fácil digestión: Al ser una proteína de suero hidrolizada, se digiere rápidamente, lo que permite que el cuerpo la absorba de forma eficiente.
- Apoya la pérdida de peso: Esta proteína también puede ayudar a mantener la sensación de saciedad, lo que contribuye a controlar el apetito y, por lo tanto, a gestionar mejor el peso.
- Rica en aminoácidos esenciales: Contiene los aminoácidos que el cuerpo no puede producir por sí solo, lo que es clave para la salud en general y para mantener un buen rendimiento físico.

6.4 El mercado proveedor

Optimum Nutrition. Esta marca, con sede en Estados Unidos, se especializa en productos de nutrición deportiva, entre ellos su línea de proteínas de suero de leche, como la Gold Standard 100% Whey. Estos productos están diseñados para apoyar la recuperación muscular y el desarrollo de masa muscular en personas que practican ejercicio de manera regular. Optimum

Nutrition tiene una amplia gama de productos, desde proteínas hasta suplementos de aminoácidos y creatina, todos formulados para cubrir las necesidades de los atletas y personas activas. **(Optimum Nutrition., 2024)**

7. El mercado potencial objetivo

6.5.1 Tendencias y comportamientos del consumo en el país de destino

En Colombia, el consumo de proteína hidrolizada ha crecido significativamente en los últimos años, impulsado por el aumento de la cultura del fitness y el interés por estilos de vida saludables. En 2023, se estimó que más del 40% de los colombianos han usado algún tipo de suplemento alimenticio en su vida, incluyendo proteínas de suero y otras alternativas. La creciente demanda proviene principalmente de jóvenes y adultos que buscan mejorar su rendimiento físico y bienestar general. Colombia cuenta con una población de más de 52 millones de habitantes, lo que representa un mercado atractivo para este tipo de productos. [\(DANE, 2023\).](#)

Este tipo de proteína es especialmente valorada por quienes practican ejercicio de forma regular, ya que facilita una rápida absorción en el cuerpo, lo que favorece la recuperación muscular tras el entrenamiento. Además, las personas buscan opciones alimenticias que contribuyan a mantener un estilo de vida saludable, y la proteína hidrolizada se ha posicionado como una excelente fuente de nutrientes para cumplir con estos objetivos. Otra tendencia importante es que cada vez más colombianos están interesados en productos que sean fáciles de consumir y que se adapten a sus rutinas ocupadas. Por ello, los suplementos como la proteína hidrolizada en polvo, que puede mezclarse rápidamente en un batido, son especialmente populares entre quienes no tienen tiempo para preparar comidas altas en proteínas. Este comportamiento de consumo se ve

impulsado también por la creciente preocupación por la salud a largo plazo y la búsqueda de alternativas alimenticias que no solo apoyen el ejercicio, sino que también sean convenientes.

(Optimum Nutrition., 2024)

6.5.2 La población objetivo

La proteína de suero está dirigida principalmente a personas activas, especialmente aquellas que practican ejercicio regularmente, como jóvenes y adultos entre 18 y 45 años en la ciudad de cali-colombia. Este grupo busca mejorar su rendimiento físico, aumentar masa muscular o mantener un estilo de vida saludable. Además, se dirige a consumidores con ingresos medios a altos, ya que el precio de estos productos puede ser elevado. En general, personas con ingresos mensuales superiores a \$2,000,000 COP son quienes más invierten en este tipo de suplementos debido a su enfoque en la salud y el bienestar. }

6.5.2.1 mercado objetivo

El mercado al cual se quiere llegar con este producto es a personas las cuales tengan hábitos basados en deportes y una vida saludable, también en deportistas que tengan una alta exigencia de proteína y deseen complementar con la proteína hidrolizada

6.5.3 Los clientes potenciales

Los clientes potenciales para la proteína de suero en Colombia son las empresas comercializadoras que actúan como intermediarios entre el importador y el consumidor final. Estas empresas se encargan de distribuir el producto en tiendas especializadas en suplementos, farmacias y supermercados. Además, colaboran con gimnasios y tiendas en línea que venden directamente a quienes buscan mejorar su salud y rendimiento físico. Al ser el puente entre el importador y el público, estas compañías juegan un papel clave en asegurar que el producto llegue de manera eficiente al mercado.

6.5.4 Requisitos del consumidor del país de destino

Para los consumidores en Colombia, los requisitos frente a la proteína hidrolizada o de suero están vinculados principalmente a la calidad, origen y beneficios para la salud. El consumidor colombiano busca productos que ofrezcan seguridad y cumplan con normativas sanitarias, lo que incluye una adecuada certificación de procesos de producción y distribución. Además, es importante que la proteína esté claramente etiquetada, con información sobre su contenido nutricional y los beneficios específicos que aporta, especialmente en términos de recuperación muscular y mejora del rendimiento físico. Los consumidores también valoran la accesibilidad y el precio competitivo.

6.6 El precio

6.6.1 los precios a nivel nacional

Las marcas internacionales de proteína hidrolizada que Colombia importa con mayor frecuencia

Marca	País de origen
Optimum Nutrition	Estados unidos
Dymatize Nutrition	Estados unidos
Muscletech	Canadá
BSN (Bio-Engineered)	Estados unidos
Isopure	Estados unidos
Myprotein	Reino unido
Universal Nutrition	Estados unidos



Estas marcas son conocidas por su calidad y presencia en el mercado de suplementos deportivos en Colombia.

Marca	Presentación	Precio en COP
Dymatize ISO 100	5 LIBRAS	\$395.000
Optimum Nutrition Gold Standard	5 LIBRAS	\$586.900
Sascha Isolate	5 LIBRAS	\$290.000
Isopure Zero Carb	3 LIBRAS	\$280.600
Simply Isolate	5 LIBRAS	\$320.000

Estos precios varían según las tiendas y las promociones disponibles en el mercado colombiano.

6.7 El canal de distribución:

El canal de comercialización de la proteína hidrolizada en la ciudad de Cali, Colombia, podría establecerse en la siguiente forma:

Distribuidores mayoristas: empresas que adquieren en grandes volúmenes, ya sea la helada con los productos de empresas de suplementos nutricionales, productores de productos naturales o empresas de alimentos saludables.

Minoristas: tiendas especializadas en nutrición, gimnasios, supermercados, farmacias, entre otros, que la venden al consumidor final.

E-commerce: comercialización a través de la venta online en páginas propias o marketplace.

Consumidor final: deportistas, personas que buscan mejorar su nutrición o personas que tienen requerimientos nutricionales específicos.

Promociones y alianzas: hacer sinergia con gimnasios, nutricionistas, dietistas, entre otros, para educación del producto y promoción de este.

6.8 Estrategias de mercadeo y ventas

En el caso de una propuesta de marketing y ventas para la proteína hidrolizada en Cali, Colombia, podríamos incluir la siguiente propuesta de marketing y ventas para implementar:

1. Segmentación del mercado: Identificar a distintos grupos de personas: deportistas, personas sanas, vegetarianas...

2. Propuesta de valoración: Poner en valor la alta digestibilidad, la baja absorción y la propuesta de valor nutricional valorando la calidad y la pureza del producto.

3. Canales de distribución: Gestionar los canales tanto físicos (tiendas, gimnasios...) como digitales (e-commerce, redes sociales...).

4. Marketing digital: Redes sociales: realizar contenido de inspiración (fotos, vídeos, testimonios...) en redes sociales como Instagram y Facebook.
5. Promociones y descuentos: Ofrecer promociones de tiempo limitado, descuentos por compras de volumen
6. Educación y contenido: Publicar blogs, vídeos con guías para el uso de la proteína hidrolizada, recetas y beneficios nutricionales.
7. Colaboraciones: Colaboraciones con nutricionistas, influencers y gimnasios para promocionar el producto a través de recomendaciones y patrocinios.
8. Eventos y ferias: Participar en ferias de salud y nutrición con muestras gratis.
9. Atención al cliente: Incluir un buen servicio al cliente incluyendo la asesoría del producto y el seguimiento postventa.
10. Feedback y mejora continua: Recoger la opinión de los consumidores sobre el producto y la experiencia de la compra.

8. El Estudio Técnico

7.1 Localización del Proyecto

La importación de proteína hidrolizada desde California, Estados Unidos 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.

7.1.1 Macro Localización

La macro localización nos indica en la zona donde se lleva a cabo el proyecto de la proteína hidrolizada a nivel más general y no tan específico

California:

Este es uno de los estados ubicados en la costa pacífica de este país, en California se encuentran algunos de los centros de distribución de la empresa Optimun Nutrition

La ubicación de este permite el transporte de la proteína por medio de un buque sin necesidad de agregarle el costo de pasar por el canal de Panamá para la llegada del producto al puerto de Buenaventura

7.1.2 Micro Localización

La micro localización detalla mejor la ubicación de donde se va a realizar el proyecto mencionado.

La Ciudadela Industrial del Norte es la elección para establecer una bodega y oficina en Cali. Esta zona, situada al norte de la ciudad, ofrece una ubicación estratégica para la comercialización y distribución de productos.

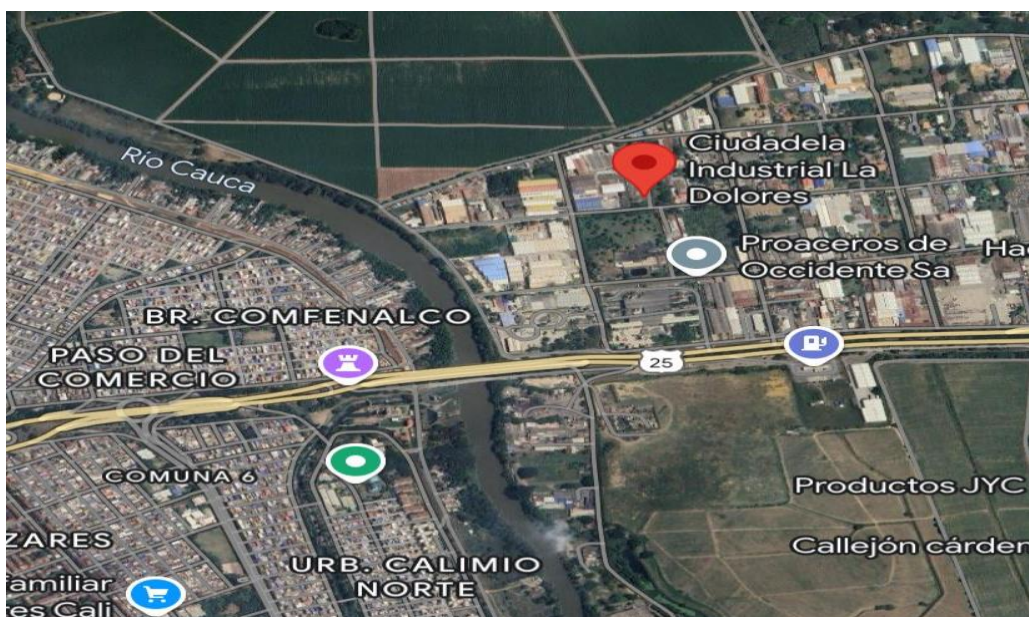
Proximidad a la Avenida 3N: La Ciudadela Industrial del Norte está muy cerca de la Avenida 3 Norte, una vía principal que facilita la conectividad con otras partes de la ciudad y los alrededores, incluyendo la salida a la autopista hacia Palmira y el aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón. Esto permite que el transporte de mercancías sea rápido y eficiente.

Espacios Adaptables para Bodegas y Oficinas: Esta área industrial cuenta con múltiples opciones de naves industriales y oficinas que pueden adaptarse según las necesidades específicas de una empresa de comercialización de proteína hidrolizada. Puedes encontrar bodegas de

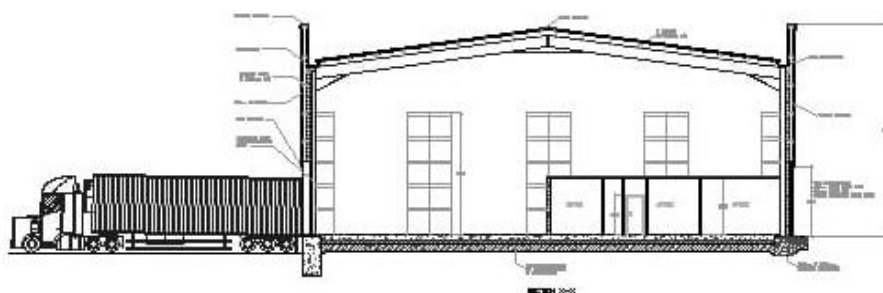
distintos tamaños, con instalaciones que incluyen áreas de almacenamiento, andenes para carga y descarga, y oficinas administrativas.

Servicios Complementarios: En la zona hay presencia de empresas de logística, transporte y otros servicios de apoyo, lo que facilita la operación diaria y permite conexiones rápidas con proveedores y clientes.

Seguridad y Control: Muchas de las propiedades en esta área cuentan con seguridad 24/7 y acceso controlado, lo cual es ideal para resguardar los productos e instalaciones de la empresa



7.1.3 planta física



7.2 Aspectos técnicos del producto

7.2.1 ficha técnica del producto

VANILLA ICE CREAM

ARTIFICIALLY FLAVORED

Nutrition Facts

29 servings per container

Serving size 31g (About 1 Scoop)

Amount per serving

Calories 120

% Daily Value*

Total Fat 1.5g	2%
Saturated Fat 1g	5%
Cholesterol 55mg	18%
Sodium 130mg	6%
Total Carbohydrate 4g	1%
Total Sugars 1g	
Protein 24g	48%
Calcium 130mg	10%
Potassium 150mg	4%

Not a significant source of trans fat, dietary fiber, added sugars, vitamin D and iron.

*The % Daily Value tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.

31 GRAMS

ABOUT 1 SCOOP
WHEY PROTEIN
POWDER

6-8 FL OZ

COLD WATER,
MILK OR
OTHER
BEVERAGE

30 SECONDS

STIR, SHAKE
OR BLEND UNTIL
DISSOLVED

INGREDIENTS: Protein Blend (Whey Protein Isolate, Whey Protein Concentrate, Hydrolyzed Whey Protein), Natural and Artificial Flavor, Sunflower and/or Soy Lecithin, Cellulose Gum, Xanthan Gum, Salt, Sucralose, Acesulfame Potassium.

CONTAINS: MILK AND SOY.

GLUTEN FREE

NO ARTIFICIAL GROWTH HORMONES*

*NO SIGNIFICANT DIFFERENCE HAS BEEN SHOWN BETWEEN MILK DERIVED FROM RBST-TREATED AND NON-RBST TREATED COWS.

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

Producción de Proteína Whey de la empresa Optimum Nutrition

Producción diaria:

Estimación: Entre 1,000 y 10,000 kg de proteína en polvo/día.

Dependencias: Capacidad de producción y demanda del mercado.

Producción mensual:

Estimación: Aproximadamente 30,000 a 300,000 kg de proteína/mes.

Equivalencias: Esto podría traducirse en varios cientos de miles de envases de Gold Standard 100% Whey, dependiendo del tamaño de los envases (ej. 2 lbs o 5 lbs).

Todos estos datos son aproximados ya que no se encuentra información específica de la producción de la empresa Optimum Nutrition

7.2.3 Unidad de Empaque y etiquetado para la importación

unidad de Empaque

Tamaños:

2 lbs (908 g): Tamaño habitual para el uso particular.

5 lbs (2,268 g): Tamaño mayor, mejor para el usuario frecuente o atleta.

Tipo de Empaque

Tarros de Plástico: Los productos se presentan en tarros herméticamente cerrados, lo que permite mantener la frescura y la calidad del polvo.

Bolsas Selladas: Los productos pueden estar disponibles también en bolsas selladas, principalmente en presentaciones más amplias. (Optimum Nutrition., 2024)

7.3 Unidad empresarial importadora

Para dar cumplimiento con la ley, la empresa VELEZ & BELTRAN IMPORTADORES S.A.S se constituirá en Sociedad por Acciones Simplificadas en donde el número mínimo de socios son (2) y no tiene límite máximo Se integran con (2) categorías de socios Gestores/Colectivos y los Comanditarios, en donde las 2 personas que constituyen la empresa, (1) tiene el rol de socios gestores/colectivos y (1) comanditario, por ser dueño legal de la empresa y por constituir la con aporte patrimonial.

7.3.1 Tipo de sociedad

Será una empresa de tipo Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) por varias razones estratégicas que favorecen su estructura y funcionamiento en Colombia.

1. Flexibilidad en la Gestión y Administración
2. Limitación de la Responsabilidad
3. Facilidad para Invertir y Atraer Nuevos Socios
4. Trámites Simplificados y Menos Costosos
5. Facilidades Fiscales
6. Continuidad de la Empresa

Por estas razones, el modelo de Sociedad por Acciones Simplificada es ideal para Vélez y Beltrán S.A.S., ya que combina protección para los socios, flexibilidad en la administración, facilidad para atraer inversión y beneficios fiscales, todo lo cual apoyará el crecimiento de la empresa en el mercado colombiano.

7.3.2 Razón social

VÉLEZ & BELTRÁN IMPORTADORES S.A.S. es una empresa con sede en Santiago de Cali, dedicada a la importación y comercialización de proteína hidrolizada de alta calidad. Su objetivo es abastecer el mercado local, distribuyendo su producto a tiendas especializadas en nutrición deportiva, gimnasios y puntos de venta donde los consumidores buscan suplementos proteicos. Con una propuesta enfocada en productos de alto valor nutricional, VÉLEZ & BELTRÁN se posiciona como un aliado estratégico para negocios en Cali que desean ofrecer opciones de proteínas innovadoras y efectivas a sus clientes.

7.3.3 Misión y visión empresarial

Misión:

En VÉLEZ & BELTRÁN Importadores S.A.S., la misión es ofrecer proteína hidrolizada de alta calidad a los clientes en Cali, promoviendo un estilo de vida saludable y activo. Los cuales se comprometen a abastecer el mercado de nutrición deportiva con productos confiables, seguros y de alto valor nutricional, brindando un servicio eficiente y cercano a los socios comerciales y consumidores.

Visión:

Para el año 2030, aspiran a ser reconocidos como líderes en la importación y comercialización de proteína hidrolizada en Cali y sus alrededores. Quieren alcanzar altos niveles de importación, expandiendo su red de distribución y estableciendo a VÉLEZ & BELTRÁN como una marca de confianza y referencia en el sector de la nutrición deportiva.

7.3.4 Principios y valores

Principios y Valores de VÉLEZ & BELTRÁN Importadores S.A.S.

9. Calidad y Excelencia

Se comprometen a ofrecer proteína hidrolizada de la más alta calidad, seleccionando cuidadosamente los productos y proveedores para satisfacer las expectativas de los clientes y garantizar su confianza.

10. Compromiso con la Salud y el Bienestar

Su propósito es apoyar un estilo de vida saludable, proporcionando productos que contribuyan al bienestar físico y a los objetivos de sus consumidores.

11. Integridad y Transparencia

Operan con honestidad y claridad en todas sus acciones, tanto en la comunicación con los clientes como en las relaciones con proveedores y colaboradores, creando lazos de confianza a largo plazo.

4. Responsabilidad y Sostenibilidad

En VÉLEZ & BELTRÁN, reconocen la importancia de cuidar el medio ambiente y de ser responsables con la sociedad. Promueven prácticas sostenibles en los procesos de importación y distribución, y trabajan para reducir el impacto ambiental.

5. Innovación y Adaptabilidad

Están en constante búsqueda de nuevas tendencias y tecnologías en la industria de la nutrición deportiva, con el objetivo de mejorar la oferta y adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado.

12. Compromiso con el Cliente

La satisfacción de los clientes es su prioridad. Se esfuerzan por brindar un servicio excepcional, atendiendo las necesidades con rapidez, eficacia y atención personalizada.

13. Trabajo en Equipo y Respeto

Fomentan un ambiente de colaboración y respeto dentro de la empresa, convencidos de que el trabajo en equipo les permite superar desafíos y alcanzar los objetivos comunes.

Estos principios y valores guían cada decisión en VÉLEZ & BELTRÁN, reflejando el compromiso con el crecimiento sostenible y la satisfacción de los clientes en el mercado de proteína hidrolizada.

7.3.5 Políticas de la empresa

Políticas de Servicio al Cliente y Garantía de Producto – VÉLEZ & BELTRÁN
Importadores S.A.S.

Políticas de Servicio al Cliente

14. Atención Personalizada y Oportuna

Se esforzarán por brindar un servicio al cliente de alta calidad, caracterizado por una atención rápida y personalizada. Su equipo está disponible para resolver dudas y atender

consultas sobre los productos y procesos de compra, con el fin de ofrecer una experiencia de cliente satisfactoria.

15. Canales de Comunicación Eficientes

Ofrecen múltiples canales de comunicación, incluyendo teléfono, correo electrónico y redes sociales, para que los clientes puedan contactarlos de manera conveniente. Se comprometen a responder todas las consultas en un plazo máximo de 24 horas durante días hábiles.

16. Asesoría y Acompañamiento

Su equipo está capacitado para asesorar a los clientes en la selección y uso de la proteína hidrolizada, de acuerdo con sus necesidades y objetivos. Esta asesoría busca asegurar que cada cliente obtenga el máximo beneficio de los productos.

Políticas de Garantía del Producto

17. Calidad Garantizada

En VÉLEZ & BELTRÁN, garantizan que la proteína hidrolizada cumple con altos estándares de calidad y ha pasado por estrictos controles de seguridad y calidad en su importación y almacenamiento. Si algún cliente percibe algún defecto en el producto, ofrecen soluciones inmediatas, cumpliendo con la política de satisfacción garantizada.

18. Garantía de Satisfacción al Cliente

Si un cliente no queda completamente satisfecho con el producto adquirido, podrá solicitar un cambio o reembolso en un plazo de 30 días a partir de la fecha de compra, siempre y cuando el producto esté en condiciones adecuadas para su devolución, y no se haya consumido en su totalidad.

19. Procedimiento de Reemplazo o Devolución

En caso de defectos de fábrica o problemas de calidad, los clientes podrán contactarlos para iniciar el proceso de reemplazo o reembolso. Solicitaran el comprobante de compra y, si se confirma el defecto, realizaran el cambio o reembolso correspondiente en un plazo de 10 días hábiles.

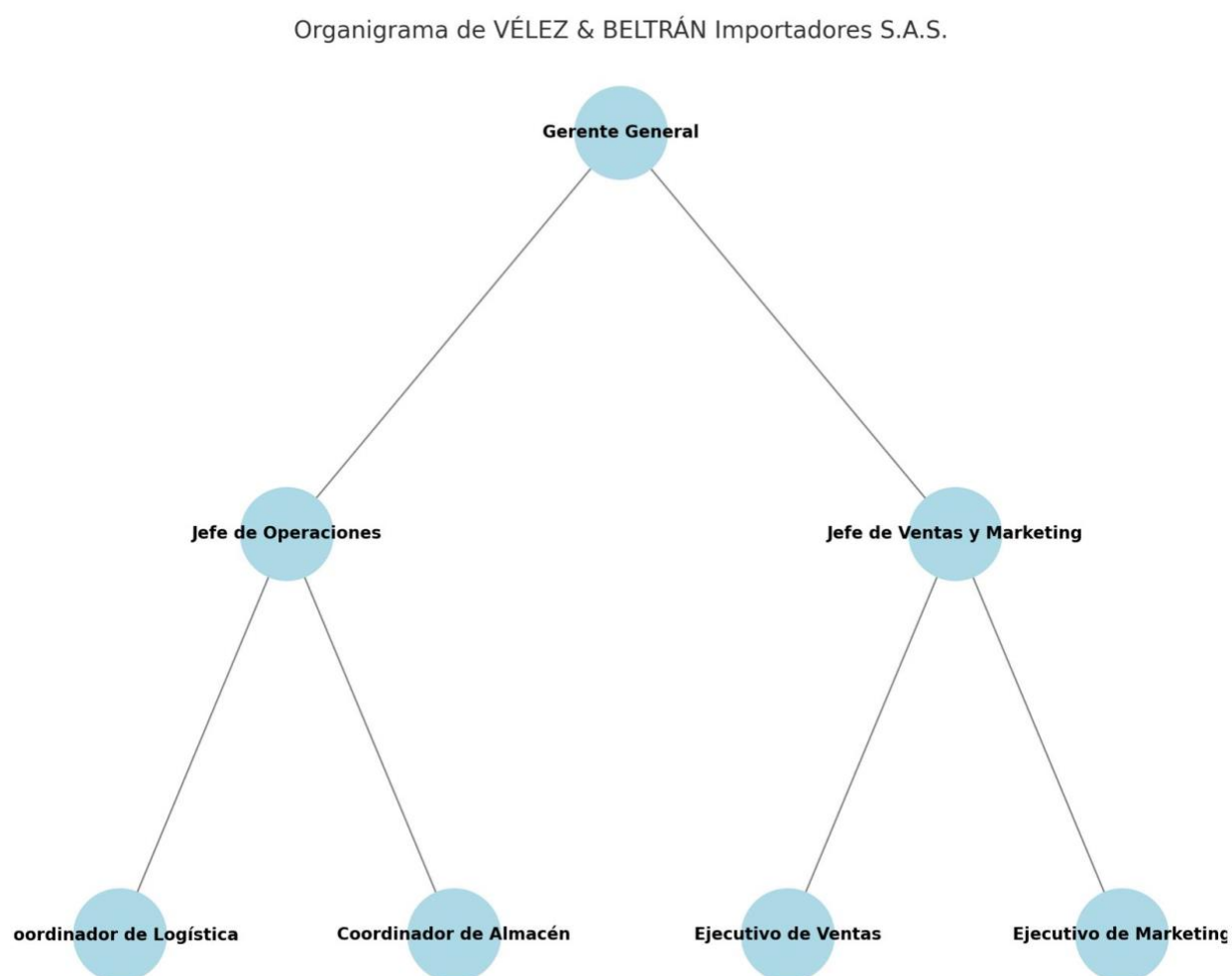
4. Compromiso de Mejora Continua

Se comprometen a monitorear y mejorar sus productos constantemente. Cualquier retroalimentación del cliente en cuanto a calidad o efectividad será valorada y considerada en el proceso de mejora continua.

Estas políticas reflejan el compromiso con la satisfacción de los clientes y con el cumplimiento de los estándares de calidad en cada producto. En VÉLEZ & BELTRÁN Importadores S.A.S., creen que un buen servicio y la garantía de calidad son la base para construir relaciones duraderas y de confianza con sus clientes.

7.3.6 Organigrama empresarial

Este organigrama permite que VÉLEZ & BELTRÁN opere de manera eficiente con un equipo reducido, pero bien organizado, asegurando que cada área clave esté cubierta mientras la empresa crece.



7.3.7 Perfiles y funciones del personal

Manual de cargos de la empresa VÉLEZ & BELTRÁN Importadores S.A.S. con la descripción de cada puesto, requisitos, salario estimado, funciones y responsabilidades.

20. Gerente General

Edad recomendada: 30 – 45 años

Profesión: Administrador de Empresas, Ingeniero Comercial, Economía o afines

Salario estimado: \$4,500,000 - \$6,000,000 mensuales

Educación requerida: Título universitario (preferiblemente con especialización o maestría en áreas de gestión empresarial)

Funciones y responsabilidades:

- Definir la visión y misión de la empresa.
- Tomar decisiones estratégicas sobre la importación y comercialización de la proteína hidrolizada.
- Gestionar y supervisar el equipo de trabajo.
- Evaluar el desempeño general de la empresa y ajustar estrategias según los resultados.
- Establecer objetivos financieros y operativos.

- Velar por la rentabilidad y crecimiento de la empresa.
- Buscar alianzas estratégicas con proveedores y clientes potenciales.
- Reportar directamente a los accionistas o propietarios de la empresa.

21. Jefe de Operaciones

Edad recomendada: 28 – 40 años

Profesión: Ingeniería Industrial, Administración de Empresas, Logística o afines

Salario estimado: \$3,500,000 - \$4,500,000 mensuales

Educación requerida: Título universitario en áreas relacionadas con operaciones, logística o administración

Funciones y responsabilidades:

- Coordinar las actividades operativas diarias de la importación y distribución de la proteína hidrolizada.
- Gestionar el flujo de productos desde el proveedor hasta los clientes locales.
- Controlar la cadena de suministro, asegurando que los productos lleguen a tiempo y en óptimas condiciones.

- Supervisar el proceso de almacenaje y distribución, optimizando recursos y reduciendo costos.
- Coordinar con el área de ventas para garantizar que haya suficiente inventario disponible para la demanda.
- Implementar y mantener sistemas de control de inventarios.

22. Jefe de Ventas y Marketing

Edad recomendada: 28 – 38 años

Profesión: Mercadeo, Administración de Empresas, Comunicación Social, afines

Salario estimado: \$3,000,000 - \$4,000,000 mensuales

Educación requerida: Título universitario en marketing, ventas o comunicación

Funciones y responsabilidades:

- Desarrollar estrategias de ventas y marketing para posicionar la proteína hidrolizada en el mercado.
- Gestionar las relaciones con los clientes y potenciales clientes como tiendas de suplementos y gimnasios.
- Planificar y ejecutar campañas publicitarias en medios digitales, redes sociales y otros canales.

- Análisis de mercado para identificar nuevas oportunidades de ventas y expansión.
- Coordinar con el equipo de ventas para lograr las metas establecidas de distribución y comercialización.
- Monitorear las ventas y ajustar las estrategias según sea necesario.

4. Coordinador de Logística

Edad recomendada: 25 – 35 años

Profesión: Ingeniería Industrial, Logística, Comercio Internacional

Salario estimado: \$2,500,000 - \$3,200,000 mensuales

Educación requerida: Título universitario en logística, comercio internacional o afines

Funciones y responsabilidades:

- Coordinar el transporte y distribución de la proteína hidrolizada a los puntos de venta.
- Establecer rutas eficientes para el envío de productos, reduciendo tiempos y costos de entrega.
- Gestionar las relaciones con los proveedores de transporte y empresas de logística.

- Asegurar que los productos sean entregados a tiempo y en condiciones adecuadas.
- Controlar los costos logísticos y buscar oportunidades para mejorar la eficiencia.
- Monitorear la operación logística en tiempo real para resolver problemas y mejorar los procesos.

5. Coordinador de Almacén

Edad recomendada: 25 – 35 años

Profesión: Técnico en Logística, Administración, o afines

Salario estimado: \$2,000,000 - \$2,800,000 mensuales

Educación requerida: Título técnico o universitario en logística, administración o afines

Funciones y responsabilidades:

- Gestionar la recepción y almacenamiento de la proteína hidrolizada en las bodegas de la empresa.
- Asegurar que los productos sean almacenados adecuadamente, manteniendo la calidad y evitando pérdidas.
- Controlar el inventario de productos, realizando auditorías periódicas.

- Coordinar con el equipo de operaciones para garantizar que los productos sean entregados a tiempo.
- Organizar y mantener el orden en el almacén, asegurando la eficiencia en los procesos de entrada y salida de productos.
- Atender cualquier solicitud de inventario o despacho y garantizar que se cumpla con los tiempos de entrega.

23. Ejecutivo de Ventas

Edad recomendada: 22 – 30 años

Profesión: Administración de Empresas, Mercadeo, Ventas o afines

Salario estimado: \$1,800,000 - \$2,500,000 mensuales + comisiones

Educación requerida: Título técnico o universitario en ventas, mercadeo o administración

Funciones y responsabilidades:

- Gestionar y captar clientes potenciales como tiendas de suplementos, gimnasios, y distribuidores.
- Realizar visitas comerciales y mantener una relación constante con los clientes.
- Vender los productos de proteína hidrolizada, logrando cumplir con las metas de ventas establecidas.

- Brindar asesoría sobre los beneficios y usos de la proteína a los clientes.
- Realizar seguimientos postventa, asegurando que los clientes estén satisfechos con los productos.
- Actualizar el CRM de ventas con información de clientes y oportunidades comerciales.

24. Ejecutivo de Marketing

Edad recomendada: 22 – 30 años

Profesión: Mercadeo, Publicidad, Comunicación Social o afines

Salario estimado: \$1,800,000 - \$2,500,000 mensuales

Educación requerida: Título técnico o universitario en marketing, comunicación o publicidad

Funciones y responsabilidades:

- Diseñar y ejecutar campañas de marketing para promocionar los productos de proteína hidrolizada.
- Gestionar las redes sociales y el sitio web de la empresa, creando contenido atractivo y relevante.
- Analizar el mercado y las tendencias del sector para crear estrategias que posicionen la marca.

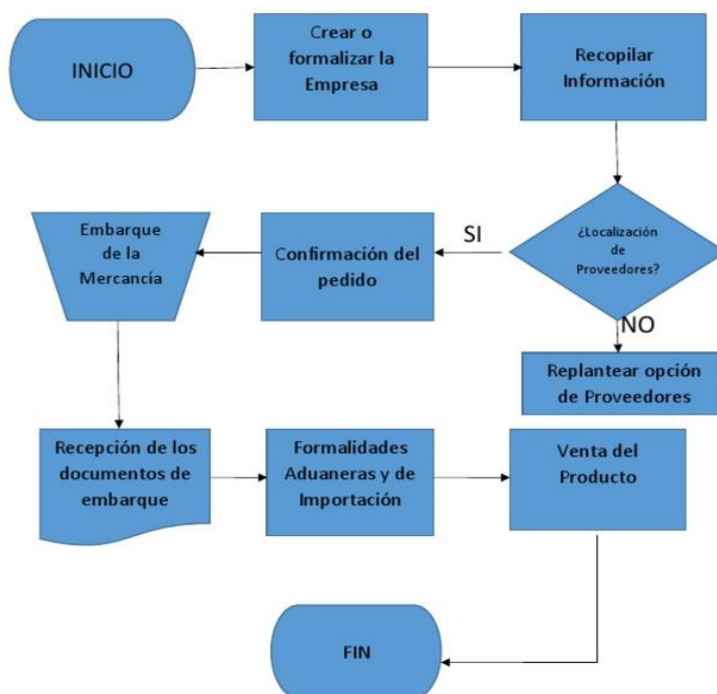
- Coordinar promociones y eventos que ayuden a aumentar la visibilidad de los productos.
- Monitorear el rendimiento de las campañas de marketing, realizando ajustes para mejorar los resultados.
- Colaborar con el equipo de ventas para crear materiales de apoyo que faciliten la comercialización del producto.

8. El plan importador

8.1 Régimen de importación

Importación definitiva: este será el régimen que se usara para la mercancía, la cual es de libre circulación y será para uso definitivo en el país de destino (Colombia).

DIAGRAMA DE FLUJO
IMPORTACION



8.2 trámites de importación

Los pasos para importar mercancías en Colombia son:

- Identificar y clasificar el producto
- Obtener el Registro de Importación
- Verificar restricciones y regulaciones
- Pagar impuestos y aranceles
- Despacho aduanero
- Pagar derechos de almacenamiento y transporte

Antes de iniciar el proceso de importación, se necesitan estos pasos:

- Estudiar el mercado y la factibilidad de la importación
- Registrarse ante la Cámara de Comercio y obtener el NIT
- Inscribirse en el Registro Único Tributario (RUT)
- Solicitar la cotización internacional
- Solicitar los permisos de importación
- Negociar fletes
- Aceptar la cotización y establecer el medio de pago

8.2.1 posición arancelaria

Sección	VI	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas
Capítulo	35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas
Partida	3504	Peptonas y sus derivados; las demás materias proteínicas y sus derivados, no expresados ni comprendidos en otra parte; polvo de cueros y pieles, incluso tratado al cromo.
	3504.00.90	- Los demás

Código	Comp	Supl	Designación de mercancías	Perfil	Notas
3504.00.90.00			- Los demás		

8.2.2 permisos y vistos buenos necesarios

1. Permisos en Estados Unidos (exportador)

1.1. Certificado de Origen (TLC)

Este es un documento emitido por el exportador que certifica que el producto cumple con las reglas de origen establecidas en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos. Este certificado permite que el importador acceda a beneficios arancelarios, como reducciones o exenciones de impuestos de importación.

1.2. Certificado Sanitario del USDA

Documento oficial emitido por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) que garantiza que el producto cumple con los estándares sanitarios estadounidenses. Este certificado asegura que el producto es seguro y apto para su exportación y consumo.

2. Permisos en Colombia (importador)

2.1. Registro Sanitario o Notificación Sanitaria Obligatoria (Invima)

Este es emitido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (Invima) que autoriza la importación, distribución y comercialización del producto en Colombia.

Este registro confirma que el producto cumple con los estándares de calidad y seguridad para el consumo humano.

2.2. Etiquetado en español (Normativa Invima)

Es un requisito obligatorio para que los productos importados presenten etiquetas en español que detallen la información del producto, como ingredientes, fecha de vencimiento, condiciones de almacenamiento y advertencias, conforme a las normativas colombianas.

2.3. Permiso de Importación de Insumos Pecuarios o Agrícolas (ICA)

Autorización emitida por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) para la importación de productos destinados a la alimentación animal o de origen animal. Este permiso asegura que los insumos cumplen con estándares de calidad, inocuidad y normativas nacionales.

2.4. Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) (ICA o Invima)

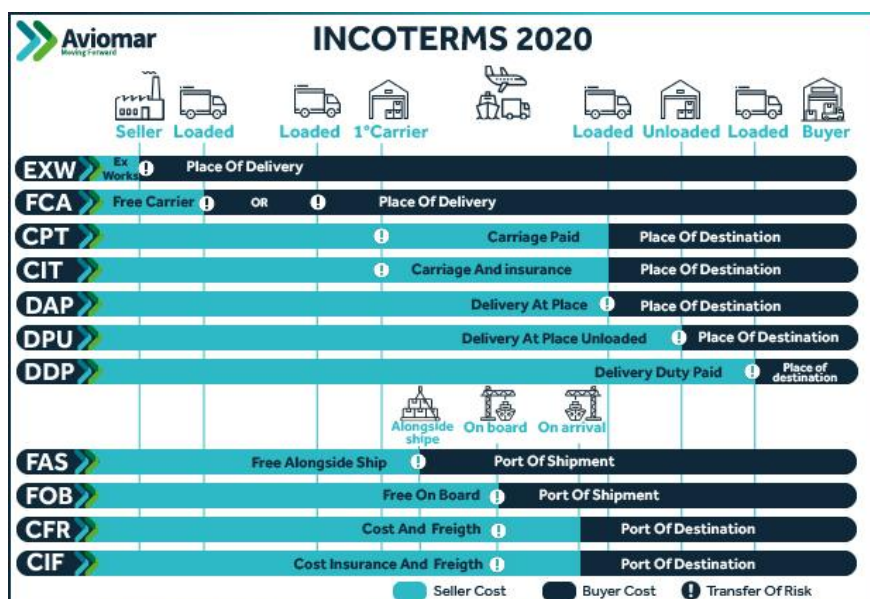
Esta certificación que garantiza que el proceso de fabricación del producto cumple con los estándares internacionales de calidad, seguridad e higiene.

8.2.3 Términos de negociación

Los Incoterms (International Commercial Terms) son reglas internacionales publicadas por la Cámara de Comercio Internacional (ICC) que definen las responsabilidades del vendedor y del comprador en las transacciones comerciales internacionales. Estos términos regulan aspectos clave como:

- Punto de transferencia de riesgos: Momento en el cual el riesgo de pérdida o daño de la mercancía pasa del vendedor al comprador.

- Responsabilidades de transporte: Quién organiza y paga el transporte, seguro y otros costos relacionados.
- Documentación: Quién debe proporcionar documentos esenciales, como factura, conocimiento de embarque o certificado de origen.



(AVIOMAR, 2020)

Incoterm CIF (Cost, Insurance and Freight)

El término CIF significa Costo, Seguro y Flete (Cost, Insurance and Freight). Este se aplica exclusivamente al transporte por vía marítima o fluvial. Este término define las responsabilidades del vendedor y del comprador en la transacción, centrándose en el transporte y seguro de la mercancía.

Detalles del CIF:

1. Responsabilidades del vendedor:

- Transporte principal:

El vendedor contrata y paga el transporte marítimo desde el puerto de embarque en su país hasta el puerto de destino acordado en el país del comprador.

- Seguro:

- El vendedor está obligado a contratar un seguro de transporte marítimo para cubrir posibles riesgos de pérdida o daño durante el trayecto.
- La cobertura mínima debe ser del 110% del valor de la mercancía, generalmente bajo condiciones estándar (Cobertura Cláusula C del Instituto de Aseguradores de Londres, salvo que se pacte lo contrario).

- Despacho de exportación:

El vendedor se encarga de todos los trámites necesarios para la exportación, incluyendo permisos, certificados y despachos aduaneros en su país.

- Documentación:

El vendedor proporciona al comprador los documentos esenciales, como:

- Factura comercial.
- Conocimiento de embarque (Bill of Lading) marcado como “a bordo”.
- Póliza o certificado de seguro.
- Certificado de origen (si aplica).

2. Responsabilidades del comprador:

- Recepción de la mercancía:

El comprador asume el riesgo y la responsabilidad de la mercancía a partir del momento en que llega al puerto de destino designado.

- Despacho de importación:

El comprador realiza los trámites aduaneros, permisos y pagos de impuestos necesarios en el país de destino.

- Transporte interno:

El comprador organiza y paga el transporte desde el puerto de destino hasta el lugar final de entrega.

3. Transferencia de riesgo:

- Momento de entrega: El riesgo de pérdida o daño de la mercancía pasa al comprador cuando esta cruza la borda del barco en el puerto de origen.
- Nota: Aunque el vendedor cubre el transporte y el seguro, el comprador asume el riesgo en cuanto la mercancía está a bordo del buque.

8.2.4 Agente de Carga y/o Tipo de Transporte

El transporte marítimo es la modalidad seleccionada para la importación de proteína hidrolizada desde California, Estados Unidos, hacia Santiago de Cali, Colombia. Este método se elige debido a su costo competitivo y capacidad para manejar grandes volúmenes de carga, lo cual se ajusta a las necesidades del proyecto.

El agente de carga desempeñará un papel clave en la coordinación de la logística, incluyendo la elección de la ruta más eficiente, la negociación de tarifas y la tramitación de

documentos esenciales como el conocimiento de embarque (B/L). Además, se encargará de supervisar el cumplimiento de las normativas internacionales de transporte.

8.2.4.1 Cotización de transporte

Quotation Document

HAPAG LLOYD COLOMBIA LTDA.
CALLE 127A NO. 53A 45 TORRE 3 PISO 5
110221 BOGOTÁ, D.C. BOGOTÁ, D.C.
COLOMBIA



Hapag-Lloyd

November 18th 2024

Dear Danilo Duran,

Thank you for your recent enquiry. Hapag-Lloyd is pleased to make you the following offer, for which please find our rates and further details below.

Offer expires on: **December 17th 2024**

Our quotation is valid until the above mentioned offer expiry date. We reserve the right to review and re-quote, if we do not receive any booking, prior to above mentioned offer expiry date.

Freight Charges

Freight Charges	Curr.	20'STD	40'STD	40'HC
Ocean Freight				
Only on ALS	USD	1267	1954	1954

The Ocean Freight is not subject to following assessorial charges:

20'STD: Carrier Security Fee, Terminal Handling Charge Orig., Terminal Security Charge Orig., 40'HC: Carrier Security Fee, Terminal Security Charge Orig., Terminal Handling Charge Orig., 40'STD: Carrier Security Fee, Terminal Handling Charge Orig., Terminal Security Charge Orig.

Surcharges

Unless otherwise specified, all rates are subject to all surcharges as they are valid at time of shipment. The currently applicable surcharges are:

Freight Surcharges	Curr.	20'STD	40'STD	40'HC
Panama Canal Charge	USD	130	260	260
Marine Fuel Recovery	USD	357	714	714

Import Surcharges	Curr.	20'STD	40'STD	40'HC
Lift On/Lift Off Destination	USD	40	40	40
Terminal Handling Charge Dest.	USD	102	102	102
Terminal Security Charge Dest.	USD	5	10	10
Equipment Maintenance Fee	USD	35	35	35

Notes

Subject to Document Charge: USD 50 per Bill of Lading

Additional Information

Future Marine Fuel Recovery (MFR) surcharge adjustments may not be considered in above offer. You can find all global MFR values and validity at [Marine Fuel Recovery Surcharge \(MFR\)](#).

The Terms and Conditions under which Hapag-Lloyd accepted your business are available at: [Hapag-Lloyd Homepage](#).

Quotation number

W241101492350

Service

1 of 1

Commodity

FAK

Valid from

18 Nov 24

Valid to

16 Feb 25

From

**LOS ANGELES, CA, US
PORT**

To

**BUENAVENTURA, CO
PORT**

via

**CARTAGENA (COLOMBIA),
CO**

Estimated Transportation Days

21

For next sailings please check our Web Schedule

[Link To Web Schedule](#)

Quick links

[FAK Definition](#)

[Local Charges](#)

[Detention & Demurrage](#)

[Country Remarks](#)

Contact

Telephone

-

Email

Colombiabd@hlag.com

8.2.5 Medio de Pago

El medio de pago seleccionado para la importación es la carta de crédito, dado su alto nivel de seguridad tanto para el exportador como para el importador. Este instrumento financiero garantiza que el pago será efectuado una vez que el exportador cumpla con las condiciones establecidas, como la entrega de la documentación requerida. Esto reduce significativamente los riesgos asociados a la transacción.

8.2.6 Contrato de importación

Contrato de Compraventa Internacional

Entre los suscritos, a saber:

1. Exportador: Optimun Nutrition, con domicilio en California, Estados Unidos.
2. Importador: Vélez y Beltran, con domicilio en Santiago de Cali, Colombia, representada legalmente por Danilo Duran Beltran.

Se celebra el presente Contrato de Compraventa Internacional, regido por las siguientes cláusulas:

Cláusula 1: Objeto del Contrato

El presente contrato tiene como objeto la compraventa de proteína hidrolizada, cuyas características, cantidad y especificaciones técnicas se describen en el Anexo 1.

Cláusula 2: Precio y Forma de Pago

El precio total de la mercancía es de USD\$21.815, pagadero mediante carta de crédito irrevocable, abierta en Bancolombia, a favor del exportador, de conformidad con las condiciones establecidas.

Cláusula 3: Condiciones de Entrega

La entrega de la mercancía se realizará bajo el término Incoterms CIF (Cost, Insurance and Freight) al puerto de Buenaventura, Colombia. El exportador asumirá los costos de transporte y seguro hasta el puerto de destino.

Cláusula 4: Documentos Requeridos

El exportador deberá proporcionar los siguientes documentos al importador:

- Conocimiento de embarque (B/L).
- Factura comercial.
- Lista de empaque.
- Certificado de origen.
- Certificados sanitarios exigidos por la legislación colombiana.

Cláusula 5: Resolución de Controversias

Cualquier controversia derivada de este contrato será resuelta mediante arbitraje, de acuerdo con las reglas de arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (CCI). El lugar del arbitraje será Cali, y el idioma será inglés.

Cláusula 6: Fuerza Mayor

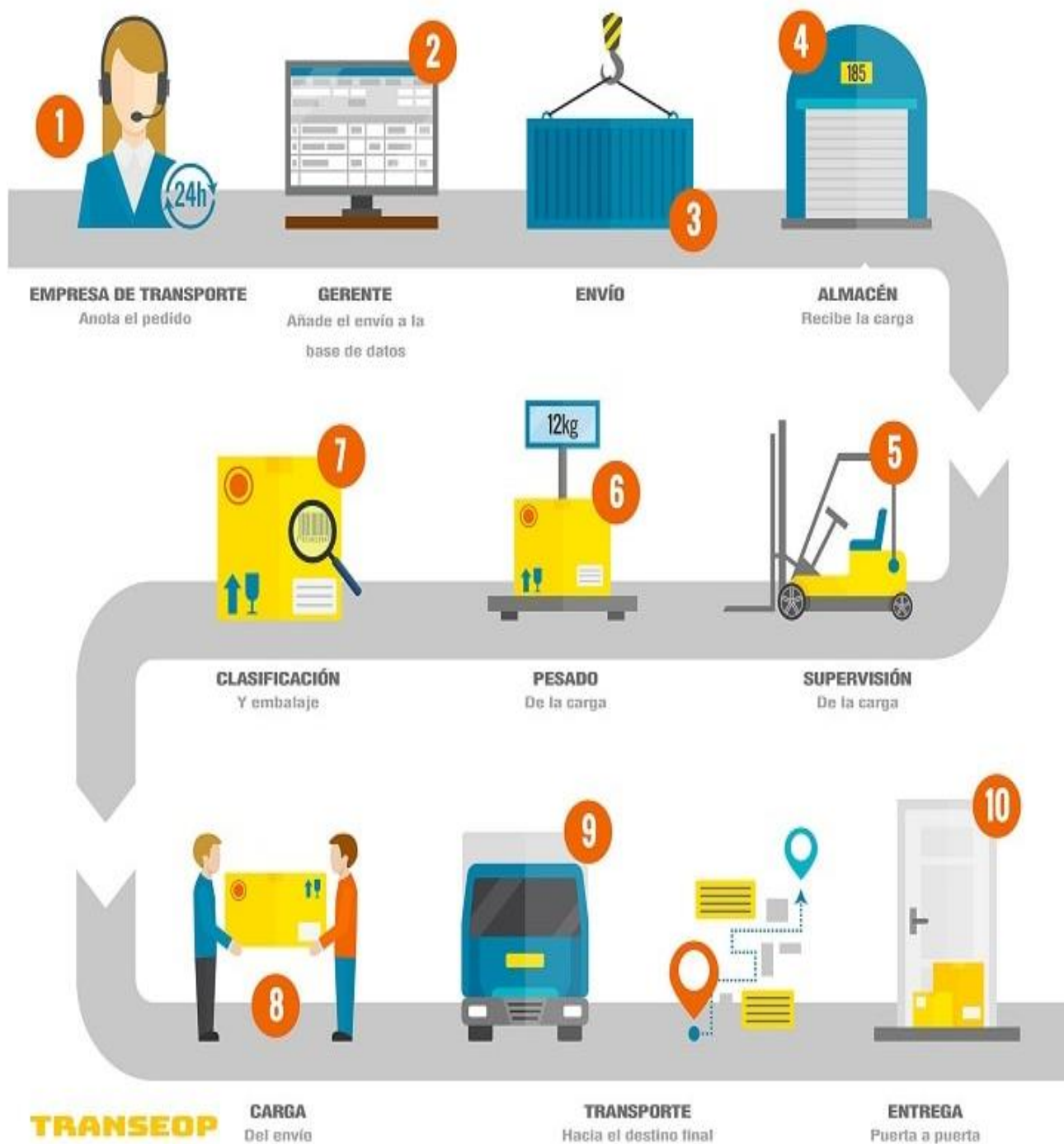
Las partes no serán responsables por el incumplimiento de sus obligaciones bajo este contrato cuando dicho incumplimiento sea resultado de eventos de fuerza mayor o caso fortuito, tales como desastres naturales, conflictos armados o restricciones gubernamentales.

8.2.7 Formato de importación

 DIAN Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales		Declaración de Importación		500	
1. Año 2024			4. Número de formulario 5007302824482		
Espacio reservado para la DIAN			 (415)7707212489984(8020) 0005007302824482		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT):		6. DV.	11. Apellidos y nombres o razón social		
1111659122		1	VELEZ Y BELTRAN		
13. Dirección		15. Teléfono		12. Cód. Dirección seccional	17. Cód. Ciudad (Municipio)
CARRERA 28B1 #72160		3187453872		75	0 0 1
24. Número de Identificación Tributaria (NIT):		25. DV.	26. Razón social del declarante autorizado		27. Tipo usuario
1111659122		1	VELEZ Y BELTRAN		28. Cód. Usuario
29. Número documento de identificación		30. Apellidos y nombres			
1111659122		DURAN BELTRAN DANILO			
31. Clase importador	32. Tipo declaración	33. Cód.	34. No. Formulario anterior	35. Año Mes Día	36. Cód. Dir. Seccional
2	INICIAL	1			98
37. Declaración de exportación		38. Año Mes Día		39. Cód. Dir. Seccional	
40. Cód. Lugar ingreso de las mercancías	41. Cód. Depósito	42. Manifiesto de carga No.		43. Año Mes Día	44. No. Documento de transporte
CLO	626				
45. Nombre exportador o proveedor en el exterior				47. Ciudad	
OPTIMUM NUTRITION				CALIFORNIA	
49. Dirección exportador o proveedor en el exterior				50. E-mail	
51. No. de factura	52. Año Mes Día	53. Cód. País procedencia	54. Cód. Modo de transporte	55. Cód. de bandera	56. Cód. destino mercancía
		251	1	251	75001
57. Empresa transportadora				58. Tasa de cambio \$ cív.	
HAPAG-LLOYD				4,397.00	
59. Subpartida arancelaria		60. Cód. complementario	61. Cód. suplementario	62. Cód. Modalidad	63. No. Cuotas o medidas
3504.00.90.00				C100	
64. Valor cuota USD		65. Periodicidad del pago de la cuota		66. Cód. País origen	67. Cód. Acuerdo
				251	
68. Forma de pago de la importación	69. Tipo de importación	70. Cód. País compra	71. Peso bruto kgs. dcms.	72. Peso neto kgs. dcms.	73. Código Embalaje
		251	500	500	KGM
74. No. Bultos	75. Subpartidas	76. Cód. Unidad física	77. Cantidad	78. Valor FOB USD	
125	1	KGM	4	19,879.00	
79. Valor fletes USD		80. Valor seguros USD		81. Valor otros gastos USD	
1,936.00					
82. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD		83. Ajuste valor USD		84. Valor aduana USD	
				85. Cód. Reg. Oficencia	
				86. Número	
87. Cód. Oficina	88. Año	89. Programa No.	90. Cód. Intemo de producto	91. Descripción de las mercancías (No incluya la descripción de las mercancías a importar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, señales y otros). Si el campo es insuficiente, continúe en la siguiente hoja de este formulario.	
88					
127. Valor pagos anteriores:		128. Recibo oficial de pago anterior No.		129. Fecha	
				Año Mes Día	
130. Espacio reservado DIAN - Actuación aduanera		131. Espacio reservado para uso exclusivo Ministerio de Relaciones Exteriores		132. No. Aceptación declaración	
				133. Fecha	
				Año Mes Día	
134. Levante No.		135. Fecha		Firma funcionario responsable	
		Año Mes Día			
Firma declarante		997. Espacio exclusivo para el sello de la entidad recaudadora		990. Pago total \$	
				996. Espacio para el adhesivo de la entidad recaudadora (Número del adhesivo)	

20246020282448

8.2 El proceso general de una importación



8.2.1 Documentación

Para importar productos en Colombia, se necesitan los siguientes documentos:

- Factura comercial

Factura Comercial

Exportador:

Nombre: Optimun Nutrition

Dirección: 123 Main Street, Los Angeles, California, USA

Teléfono: +1-555-123-4567

Importador:

Nombre: Velez & Beltran S.A.S

Dirección: Calle 10 #5-30, Cali, Valle del Cauca, Colombia

Teléfono: +57-2-555-7890

Detalles de la Factura:

Número de Factura: INV-2024-001

Fecha de Emisión: 2024-11-27

Descripción del Producto: Proteína hidrolizada en polvo, grado alimenticio

Cantidad: 1,000 kg (500 sacos de 2 kg cada uno)

Precio Unitario: USD 50.00

Precio Total: USD 25,000.00

Términos de Entrega (Incoterms): CIF (Puerto de Buenaventura)

Medio de Transporte: Marítimo

- BILL OF LADING (BL)

27/11/2024

BILL OF LADING – SHORT FORM – NOT NEGOTIABLE

Page 1 of 1

SHIP TO		Bill of Lading Number:				
VELEZ & BELTRAN S.A.S Calle 10 #5- 30 Cali - Valle del Cauca		BAR CODE SPACE				
SHIP FROM		Carrier Name:				
Optimun nutrition 123omain street Los Angeles - California CID No.:		Trailer number: Serial number(s):				
THIRD PARTY FREIGHT CHARGES BILL TO		SCAC:				
[Name] [Street Address] [City, ST ZIP Code]		Pro Number: BAR CODE SPACE				
Special Instructions:		Freight Charge Terms (Freight charges are prepaid unless marked otherwise): Prepaid ☐ Collect ☐ 3rd Party ☐ ☐ Master bill of lading with attached underlying bills of lading.				
CUSTOMER ORDER INFORMATION						
Customer Order No.	# of Packages	Weight	Pallet/Slip (circle one)	Additional Shipper Information		
			Y N			
			Y N			
			Y N			
			Y N			
Grand Total						
CARRIER INFORMATION						
Handling Unit		Package		LTL Only		
Qty	Type	Qty	Type	Weight	HM (X) Commodity Description Commodities requiring special or additional care or attention in handling or stowing must be so marked and packaged as to ensure safe transportation with ordinary care. See Section 2(x) of NMFC item 380.	NMFC No. Class
500				2 Kg	Hydrolyzed protein in 2 kg presentation packed in cylindrical plastic containers	
Where the rate is dependent on value, shippers are required to state specifically in writing the agreed or declared value of the property as follows: "The agreed or declared value of the property is specifically stated by the shipper to be not exceeding _____ per _____.						
Note: Liability limitation for loss or damage in this shipment may be applicable. See 49 USC § 14706(c)(1)(A) and (B).				COD Amount: \$ _____ Fee terms: Collect ☐ Prepaid ☐ Customer check acceptable ☐		
Received, subject to individually determined rates or contracts that have been agreed upon in writing between the carrier and shipper, if applicable, otherwise to the rates, classifications, and rules that have been established by the carrier and are available to the shipper, on request, and to all applicable state and federal regulations.				The carrier shall not make delivery of this shipment without payment of charges and all other lawful fees.		
Shipper Signature/Date				Shipper Signature		
Trailer Loaded: ☐ By shipper ☐ By driver				Freight Counted: ☐ By shipper ☐ By driver/pallets said to contain ☐ By driver/pieces		
This is to certify that the hazardous materials are properly classified, packaged, marked, and labeled, and are in proper condition for transportation according to the applicable regulations of the DOT.				Carrier Signature/Pickup Date Carrier acknowledges receipt of packages and required placards. Carrier certifies emergency response information was made available and/or carrier has the DOT emergency response guidebook or equivalent documentation in the vehicle. Property described above is received in good order, except as noted.		

- Lista de empaque

LISTA DE EMPAQUE

REFERIDA A LA FACTURA No.

Exportador: Optimun Nutrition Dirección: 123 Main Street Tel.: Ciudad: los ángeles – california País: USA	RUEX No.
---	----------

Fecha: 27/11/24		NIT:	
Cantidad	Descripción del contenido	Peso neto	Peso total
500	Hidrolized Protein in 2 kg presentation packed in cilindrical plastic containers	2,00 kg.	1.000,00

NATURALEZA DEL PRODUCTO:	
☐ Líquido	☒ Sólido
☐ Frágil	☐ Peligroso
Otro: _____	

Número total de cajas:
Peso neto total:
Peso bruto total:

- Certificado de origen

CERTIFICADO DE ORIGEN					
Certificado N°0001.					
1. País de exportación: USA			2. País de importación: COLOMBIA		
3. Nombre y domicilio del exportador: OPTIMUM NUTRITION 123 MAIN STREET Teléfono: Fax o correo electrónico: Número de Registro Fiscal:			4. Nombre y domicilio del productor: Teléfono: Fax o correo electrónico: Número de Registro Fiscal:		
5. Nombre y domicilio del importador: VELEZ & BELTRAN S.A.S Teléfono: Fax o correo electrónico: 3187453872 damilo080204@gmail.com Número de Registro Fiscal:					
6. Número de item	7. Clasificación arancelaria	8. Descripción de la(s) mercancía(s)	9. Criterio de origen	10. No. Factura(s) comercial(es)	11. Cantidad y unidad de medida
1	3504.00.90.00	Hydrolyzed protein in 2 kg presentation packed in cylindrical plastic containers		0001	500 unidades de 2 kg.
12. Observaciones:					
13. Declaración del exportador: El abajo firmante declara bajo juramento que la información consignada en este certificado de origen es correcta y verdadera y que las mercancías cumplen con las disposiciones del Capítulo 4 establecidas en el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico. Me comprometo a conservar los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, de acuerdo al Artículo 4.25 de dicho Protocolo Adicional, y presentarlos, en caso de ser requerido, así como a notificar por escrito a la autoridad competente o entidades habilitadas para la emisión de certificados de origen y al importador cualquier cambio que pueda afectar la exactitud o validez de este certificado. Esta declaración se compone de 3 hojas, incluyendo todos sus anexos. Nombre: Optimun Nutrition Firma Fecha: 27 / 11 / 2024 					
14. Certificación de la autoridad competente para la emisión de certificados de origen: Certifico la veracidad de la presente declaración Nombre Firma Fecha: 27/ 11/ 2024 Sello					

9. El estudio económico y financiero

9.1 Las inversiones preliminares

TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES - CAPITAL SEMILLA	
Total de los Gastos Pre Operativos	8.360.000
Total de las Inversiones Fijas	8.770.000
Total del Capital de Trabajo	60.105.000
TOTAL DE LAS INVERSIONES PRELIMINARES	77.235.000

9.1.1 los gastos pre operativos

PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS	
CONCEPTO O DETALLE DEL GASTO	VALOR PRESUPUESTADO
Estudio de Factibilidad	1.500.000
Gastos Notariales	180.000
Gastos de Registro en Cámara de Comercio.	200.000
Honorarios Asesorías Profesionales	900.000
Gastos de Instalación y Montaje (adecuación)	3.500.000
Publicidad de Impacto	150.000
Otros Gastos Legales: Uso del Suelo, Sayco y acinpro, Bomberos, Permisos, Licencias, etc.	250.000
Gastos de selección del personal	480.000
Capacitaciones y Cursos de Inducción a Personal	300.000
Gastos de Papelería	150.000
Gastos de transportes y diligencias	0
Diversos e Imprevistos	750.000
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	8.360.000
AMORTIZACION DEL GASTO PRE OPERATIVO - DIFERIDO	
Total del Gasto Diferido	8.360.000
Periodo de Amortización en Años (Periodo de Evaluación)	5
Total Amortización por cada Año del Periodo de Evaluación	1.672.000
Total Amortización por mes o Amortización Mensual	139.333

9.1.2 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	0	0	0
Computador Portátil	3	1.600.000	4.800.000
Escritorios	4	250.000	1.000.000
Sillas para Computador	0	0	0
Sillas para Escritorio	5	250.000	1.250.000
Mesas para Computador	0	0	0
Impresora	1	400.000	400.000
Fotocopiadora	0	0	0
Aire Acondicionado	0	0	0
Mesa de Juntas	0	0	0
Sillas para mesa de juntas	0	0	0
Teléfonos	4	290.000	1.160.000
Estanterías	0	0	0
Archivador	1	160.000	160.000
Vitrinas	0	0	0
Otros activos fijos depreciables	0	0	0
			0
			0
			0
			0
TOTAL EQUIPO DE OFICINA, COMPUTO Y OTROS			8.770.000

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	
Total Equipo de Oficina, Computo y Muebles y Enseres	8.770.000
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea Recta)	5
Valor del Gasto por Depreciación Anual	1.754.000
Valor del Gasto por Depreciación Mensual	146.167
Total Maquinaria y Equipo de Producción	0
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea Recta)	10
Valor del Gasto por Depreciación Anual	0

Valor del Gasto por Depreciación Mensual	0
--	---

9.1.3 El capital de trabajo

PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO			
TIPO DE GASTO	VALOR MENSUAL	MESES A FINANCIAR	VALOR TOTAL
Honorarios Profesionales	900.000	3	2.700.000
Servicios públicos	200.000	3	600.000
Arrendamientos	3.500.000	3	10.500.000
Servicios de vigilancia	0	3	0
Copias, fotocopias	60.000	3	180.000
Servicio de cafetería y casino	0	3	0
Servicios temporales	0	3	0
Servicio generales: Aseo y varios	250.000	3	750.000
Servicio de telefonía e internet	120.000	3	360.000
Gastos Legales	280.000	1	280.000
Mantenimiento y Reparaciones	800.000	0	0
Papelería y útiles de oficina	150.000	3	450.000
Transportes y Fletes	0	3	0
Diversos y otros gastos generales	0	3	0
Nómina	11.355.000	3	34.065.000
Compra de Inventarios	10.220.000	1	10.220.000
TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO			60.105.000

9.1.4 La composición del capital de trabajo

COMPOSICION DEL CAPITAL - SOCIEDAD ANONIMA SIMPLIFICADA			
Concepto	No Acciones	Vr. Nominal	Vr. Total
Capital Autorizado	154.470	1.000	154.470.000
Capital Suscrito	115.853	1.000	115.852.500
Capital Suscrito Por Cobrar	38.618	1.000	38.617.500
Capital Suscrito y Pagado	77.235	1.000	77.235.000

9.2 El balance general de constitución

VELEZ Y BELTRAN IMPORTADORA S.A.S		
BALANCE GENERAL DE CONSTITUCION O DE APERTURA		
Fecha: 28/11/2024		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE		
Caja		60.105.000
INVENTARIOS		
Inventario de Producto		
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE		60.105.000
ACTIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Equipo de Oficina y Otros Activos	8.770.000	
Maquinaria y Equipo	0	8.770.000
DIFERIDOS		
CARGOS DIFERIDOS		
Gastos Pre operativos		8.360.000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		17.130.000
TOTAL DEL ACTIVO		77.235.000
PASIVO Y PATRIMONIO		
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		
Aporte de los Inversionistas		77.235.000
TOTAL DEL PATRIMONIO		77.235.000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		77.235.000

9.3 La producción y los costos operacionales

9.3.1 La producción importable

PROYECCION VOLUMEN DE PRODUCCION COMERCIALIZABLE CON EL EXTERIOR							
PRODUCTO	CANTIDAD POR IMPORTADOR (UNIDADES)	NUMERO DE IMPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	500	4	2000	2100	2205	2337,3	2477,538
TASA DE CREMIENTO O DE VARIACION ANUAL DE LA PRODUCCION IMPORTABLE				5,00%	5,00%	6,00%	6,00%

9.3.2.1 Costos directos

PROYECCION DE LOS COSTOS DE MERCANCIA VENDIDA PARA EXPORTACION (PRODUCCION COMERCIALIZABLE EN EL EXTERIOR)							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	500	3	1400000 00	15434886 9,2	17016838 1,7	18939602 1,3	21079622 7,4
COSTO UNITARIO (Costos de Producción)			70.000	73.499	77.174	81.032	85.083
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION			5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%

9.3.2.2 Costos de personal

INDICADOR DE PROYECCION DE LOS GASTOS DE NOMINA	
SE TOMARÁ 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%

PORCENTAJES DE CARGA PRESTACIONAL Y PARAFISCAL QUE AFECTAN EL GASTO DE NOMINA (PERSONAL CONTRATO LABORAL)			
CARGA PRESTACIONAL		CARGA PARAFISCAL	
Cesantías	8,33%	Aportes Salud EPS	8,50%
Intereses causados sobre Cesantías	1,00%	Aportes Fondo Pensión	12,00%
Prima de Servicios	8,33%	Riesgos Laborales ARL	1,00%
Vacaciones	4,17%	Aportes Caja Compensación	4,00%
TOTAL	21,83%		25,50%

NOMINA DE PERSONAL AREA DE PRODUCCION							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Jefe de operaciones	1.500.000	165.000	1.665.000	363.470	382.500	2.410.970	28.931.634
coordinador de logística	1.300.000	165.000	1.465.000	319.810	331.500	2.116.310	25.395.714
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
TOTAL	2.800.000	330.000	3.130.000	683.279	714.000	4.527.279	54.327.348

PROYECCION DE LOS GASTOS DE PERSONAL PAA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO					
DETALLE Y/O CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Nomina Administración	37.771.434	40.315.812	43.031.586	45.930.301	49.024.281
Nómina Ventas y Comercial	105.118.776	112.199.840	119.757.901	127.825.093	136.435.711
Nómina Producción	54.327.348	57.986.974	61.893.122	66.062.397	70.512.525

TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	197.217.558	210.502.626	224.682.609	239.817.791	255.972.517
------------------------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------

9.3.2.3 Gastos generales de producción

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE PRODUCCION PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	% DE PRORRATA AREA DE PRODUCCION	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	900.000	0,00%	0	0	0	0	0
Servicios públicos	200.000	0,00%	0	0	0	0	0
Arrendamientos	3.500.000	0,00%	0	0	0	0	0
Servicios de vigilancia	0	0,00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	60.000	0,00%	0	0	0	0	0
Servicio de cafetería y casino	0	0,00%	0	0	0	0	0
Servicios temporales	0	0,00%	0	0	0	0	0
Servicio generales: Aseo y varios	250.000	0,00%	0	0	0	0	0
Servicio de telefonía e internet	120.000	0,00%	0	0	0	0	0
Gastos Legales	280.000	0,00%	0	0	0	0	0
Mantenimiento y Reparaciones	800.000	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y útiles de oficina	150.000	0,00%	0	0	0	0	0
Transportes y Fletes	0	0,00%	0	0	0	0	0
Depreciación de Activos	200.000	0,00%	0	0	0	0	0
Amortización Diferidos	120.000	0,00%	0	0	0	0	0
Diversos y otros gastos generales	0	0,00%	0	0	0	0	0

TOTAL DEL GASTO	6.580.000		0	0	0	0	0
------------------------	------------------	--	----------	----------	----------	----------	----------

9.4 Los Gastos generales

9.4.1 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 DE PRODUCCION (INDUSTRIAL)	AREA COMERCIAL (MERCADEO Y VENTAS)	TOTAL PORCENTAJE
Honorarios Profesionales	900.000	70,00%	0,00%	30,00%	100,00%
Servicios públicos	200.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Arrendamientos	3.500.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Servicios de vigilancia	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Copias, fotocopias	60.000	70,00%	0,00%	30,00%	100,00%
Servicio de cafetería y casino	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Servicios temporales	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Servicio generales: Aseo y varios	250.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Servicio de telefonía e internet	120.000	60,00%	0,00%	40,00%	100,00%
Gastos Legales	280.000	100,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Mantenimiento y Reparaciones	800.000	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Papelería y útiles de oficina	150.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Transportes y Fletes	0	10,00%	0,00%	90,00%	100,00%
Depreciación de Activos	200.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Amortización Diferidos	120.000	80,00%	0,00%	20,00%	100,00%
Diversos y otros gastos generales	0	40,00%	0,00%	60,00%	100,00%
TOTAL PRESUPUESTO MES	6.580.000				

9.4.2.1 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	2.000.000	165.000	2.165.000	472.620	510.000	3.147.620	37.771.434
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
TOTAL	2.000.000	165.000	2.165.000	472.620	510.000	3.147.620	37.771.434

PROYECCION DE LOS GASTOS DE PERSONAL PAA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO					
DETALLE Y/O CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Nomina Administración	37.771.434	40.315.812	43.031.586	45.930.301	49.024.281
Nómina Ventas y Comercial	105.118.776	112.199.840	119.757.901	127.825.093	136.435.711
Nómina Producción	54.327.348	57.986.974	61.893.122	66.062.397	70.512.525
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	197.217.558	210.502.626	224.682.609	239.817.791	255.972.517

9.4.2.2 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	900.000	70,00%	7.560.000	7.937.942	8.334.778	8.751.453	9.188.958
Servicios publicos	200.000	50,00%	1.200.000	1.260.000	1.323.000	1.389.150	1.458.608
Arrendamientos	3.500.000	50,00%	21.000.000	22.050.000	23.152.500	24.310.125	25.525.631
Servicios de vigilancia	0	0,00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	60.000	70,00%	504.000	529.200	555.660	583.443	612.615
Servicio de cafeteria y casino	0	0,00%	0	0	0	0	0
Servicios temporales	0	0,00%	0	0	0	0	0
Servicio generales: Aseo y varios	250.000	50,00%	1.500.000	1.575.000	1.653.750	1.736.438	1.823.259
Servicio de telefonía e internet	120.000	60,00%	864.000	907.200	952.560	1.000.188	1.050.197
Gastos Legales	280.000	100,00%	3.360.000	3.528.000	3.704.400	3.889.620	4.084.101
Mantenimiento y Reparaciones	800.000	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	150.000	50,00%	900.000	945.000	992.250	1.041.863	1.093.956
Transportes y Fletes	0	10,00%	0	0	0	0	0
Depreciación de Activos	200.000	50,00%	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
Amortización Diferidos	120.000	80,00%	1.152.000	1.152.000	1.152.000	1.152.000	1.152.000
Diversos y otros gastos generales	0	40,00%	0	0	0	0	0
PRESUPUESTO MENSUAL	6.580.000		39.240.000	41.084.342	43.020.898	45.054.279	47.189.325

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%

9.4.3.1 Los Gastos de personal y su proyección

PROYECCION DE LOS GASTOS DE PERSONAL PAA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO					
DETALLE Y/O CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05

Nomina Administración	37.771.434	40.315.812	43.031.586	45.930.301	49.024.281
Nómina Ventas y Comercial	105.118.776	112.199.840	119.757.901	127.825.093	136.435.711
Nómina Producción	54.327.348	57.986.974	61.893.122	66.062.397	70.512.525
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	197.217.558	210.502.626	224.682.609	239.817.791	255.972.517

9.4.3.2 Los 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	900.000	30,00%	3.240.000	3.401.975	3.572.048	3.750.623	3.938.125
Servicios publicos	200.000	50,00%	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
Arrendamientos	3.500.000	50,00%	21.000.000	21.000.000	21.000.000	21.000.000	21.000.000
Servicios de vigilancia	0	0,00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	60.000	30,00%	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000
Servicio de cafeteria y casino	0	0,00%	0	0	0	0	0
Servicios temporales	0	0,00%	0	0	0	0	0
Servicio generales: Aseo y varios	250.000	50,00%	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Servicio de telefonía e internet	120.000	40,00%	576.000	576.000	576.000	576.000	576.000
Gastos Legales	280.000	0,00%	0	0	0	0	0
Mantenimiento y Reparaciones	800.000	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	150.000	50,00%	900.000	900.000	900.000	900.000	900.000
Transportes y Fletes	0	90,00%	0	0	0	0	0
Depreciación de Activos	200.000	50,00%	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
Amortización Diferidos	120.000	20,00%	288.000	288.000	288.000	288.000	288.000
Diversos y otros gastos generales	0	60,00%	0	0	0	0	0
PRESUPUESTO MENSUAL	6.580.000		30.120.000	30.281.975	30.452.048	30.630.623	30.818.125

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%		
jefe de ventas y marketing	1.500.000	165.000	1.665.000	363.470	382.500	2.410.970	28.931.634
coordinador de almacen	1.300.000	165.000	1.465.000	319.810	331.500	2.116.310	25.395.714
ejecutivo de ventas	1.300.000	165.000	1.465.000	319.810	331.500	2.116.310	25.395.714
ejecutivo de marketing	1.300.000	165.000	1.465.000	319.810	331.500	2.116.310	25.395.714
TOTAL	5.400.000	660.000	6.060.000	1.322.898	1.377.000	8.759.898	105.118.776

9.4.3.3 Los Gastos del proceso importador

PROYECCION DE LOS COSTOS DE IMPORTACION (PRODUCCION COMERCIALIZABLE EN EL EXTERIOR)							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE IMPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	500	4	0	0	0	0	0
Gastos del Proceso Exportador (Costos de la Exportación)			0	0	0	0	0
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION			2,75%	2,75%	2,75%	2,75%	2,75%

9.5 Los ingresos y su proyección

PROYECCION DE LOS INGRESOS (PRODUCCION COMERCIALIZABLE EN EL EXTERIOR)							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	500		420000000	453140150,8	488895229,1	532495105	579983235,6
PRECIO UNITARIO DE VENTA			210.000	215.781	221.721	227.825	234.097
INDICADOR DE VARIACION DEL PRECIO DE EXPORTACION			2,75%	2,75%	2,75%	2,75%	2,75%

9.6 El estado de resultados y su proyección

VELEZ Y BELTRAN IMPORTADORA S.A.S					
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	420000000	453140150,8	488895229,1	532495105	579983235,6
TOTAL INGRESOS	420000000	453140150,8	488895229,1	532495105	579983235,6
COSTO DE VENTAS					
Costo de la Mercancía vendida	140000000	154348869,2	170168381,7	189396021,3	210796227,4
Costos de la exportacion	0	0	0	0	0
Gastos de Personal (Producción)	54.327.348	57.986.974	61.893.122	66.062.397	70.512.525
Otros Costos: Gastos Generales Producción	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS	194327348	212335843,2	232061503,2	255458418,2	281308752,5
UTILIDAD BRUTA	225672652	240804307,6	256833726	277036686,8	298674483,1
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION					
Gastos de Personal de Administración	37.771.434	40.315.812	43.031.586	45.930.301	49.024.281
Gastos Generales de Administración	39.240.000	41.084.342	43.020.898	45.054.279	47.189.325
GASTOS GENERALES DE VENTAS					
Gastos de Personal de Ventas y Comercial	105.118.776	112.199.840	119.757.901	127.825.093	136.435.711
Gastos Generales de Ventas	30.120.000	30.281.975	30.452.048	30.630.623	30.818.125
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES	212.250.210	223.881.969	236.262.433	249.440.295	263.467.442
UTILIDAD OPERACIONAL	13.422.442	16.922.339	20.571.293	27.596.391	35.207.041
Provisión Impuesto de Renta 35%	4697854,7	5922818,603	7199952,572	9658736,996	12322464,37
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	8.724.587	10.999.520	13.371.340	17.937.654	22.884.577
Reserva Legal	872458,73	1099952,026	1337134,049	1793765,442	2288457,669
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS	7.852.129	9.899.568	12.034.206	16.143.889	20.596.119

9.7 El flujo neto de efectivo

VELEZ Y BELTRAN IMPORTADORA S.A.S						
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		420000000	453140150,8	488895229,1	532495105	579983235,6
TOTAL INGRESOS		420000000	453140150,8	488895229,1	532495105	579983235,6
COSTO DE VENTAS						
Costo de la Mercancía vendida		140000000	154348869,2	170168381,7	189396021,3	210796227,4
Costos de la exportacion		0	0	0	0	0
Gastos de Personal (Producción)		54327348	57986973,98	61893121,51	66062396,91	70512525,12
Otros Costos: Gastos Generales Producción		0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS		194327348	212335843,2	232061503,2	255458418,2	281308752,5
UTILIDAD BRUTA		225672652	240804307,6	256833726	277036686,8	298674483,1
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION						
Gastos de Personal de Administración		37.771.434	40.315.812	43.031.586	45.930.301	49.024.281
Gastos Generales de Administración		39.240.000	41.084.342	43.020.898	45.054.279	47.189.325
GASTOS GENERALES DE VENTAS						
Gastos de Personal de Ventas y Comercial		105.118.776	112.199.840	119.757.901	127.825.093	136.435.711
Gastos Generales de Ventas		30.120.000	30.281.975	30.452.048	30.630.623	30.818.125
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES		212.250.210	223.881.969	236.262.433	249.440.295	263.467.442
UTILIDAD OPERACIONAL		13.422.442	16.922.339	20.571.293	27.596.391	35.207.041
Provisión Impuesto de Renta 35%		4.697.855	5.922.819	7.199.953	9.658.737	12.322.464
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		8.724.587	10.999.520	13.371.340	17.937.654	22.884.577
Reserva Legal		872.459	1.099.952	1.337.134	1.793.765	2.288.458
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS		7.852.129	9.899.568	12.034.206	16.143.889	20.596.119
GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
Depreciación de Activos		2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Amortización Diferidos		1.440.000	1.440.000	1.440.000	1.440.000	1.440.000
INVERSIONES PRELIMINARES						
Gastos Preoperativos	8.360.000					
Inversiones Fijas	8.770.000					
Capital de Trabajo	60.105.000					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	77.235.000	11692128,57	13739568,24	15874206,44	19983888,98	24436119,02

9.8 El valor presente Neto y la Tasa interna de Retorno

VALOR PRESENTE NETO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE VALOR PRESENTE NETO						8,000000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-77.235.000	11.692.129	13.739.568	15.874.206	19.983.889	24.436.119
Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1,000000	1,080000	1,166400	1,259712	1,360489	1,469328
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-77.235.000	10.826.045	11.779.465	12.601.457	14.688.755	16.630.812
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						-10.708.466

TASA INTERNA DE RETORNO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE TASA INTERNA DE RETORNO						5,000000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-77.235.000	11.692.129	13.739.568	15.874.206	19.983.889	24.436.119
Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1,000000	1,050000	1,102500	1,157625	1,215506	1,276282
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-77.235.000	11.135.361	12.462.193	13.712.736	16.440.795	19.146.339
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						-4.337.576

9.9 Análisis del estudio económico y financiero

1. Inversiones Preliminares

El capital semilla requerido asciende a \$77.235.000, incluyendo gastos preoperativos (\$8.360.000), inversiones fijas (\$8.770.000) y capital de trabajo (\$60.105.000). Se observa que la mayor parte del presupuesto inicial está destinada a garantizar la operatividad inmediata del negocio, lo cual es un enfoque adecuado para evitar problemas de liquidez.

2. Gastos Preoperativos

Los gastos preoperativos incluyen estudios de factibilidad, honorarios profesionales y adecuaciones. La asignación de \$3.500.000 para instalación y montaje es clave, ya que garantizará la puesta en marcha adecuada del negocio.

3. Inversiones Fijas

Las inversiones en equipos de oficina y cómputo alcanzan los \$8.770.000. Es notable que no se haya considerado la adquisición de maquinaria o equipo de producción, lo que indica que

la empresa dependerá exclusivamente de la importación. La depreciación anual de estos activos es de \$1.754.000, lo que sugiere una planificación a largo plazo para su reposición.

4. Capital de Trabajo

El capital de trabajo requerido es de \$60.105.000, lo que representa un 77,8% del total de inversiones preliminares. La mayor partida corresponde a la nómina (\$34.065.000), lo que enfatiza la importancia del recurso humano en la operación. La compra de inventarios se calcula en \$10.220.000, asegurando la disponibilidad de productos desde el primer mes.

5. Balance General de Constitución

El balance muestra un activo total de \$77.235.000 financiado completamente por capital propio.

6. Producción e Importaciones

Se estima que en el primer año se importarán 2.000 unidades, con un crecimiento anual del 5-6%. Esta proyección es realista, aunque dependerá de la demanda efectiva del mercado y la capacidad de distribución.

7. Costos Operacionales

Los costos de mercancía vendida proyectados aumentan cada año debido a la inflación y costos de producción. En el primer año, el costo unitario es de \$70.000 y aumenta un 5% anual, lo cual es razonable considerando la tendencia del mercado.

8. Costos de Personal

Se considera un incremento salarial del 6,74% anual, basado en la tendencia histórica del salario mínimo en Colombia. Este cálculo es acertado para anticipar aumentos en la estructura de costos y planificar ajustes financieros.

9. Gastos Generales y Administrativos

El gasto mensual en administración es de \$6.580.000, donde el arrendamiento es el rubro más alto (\$3.500.000). La asignación del 50% de estos costos al área comercial indica un fuerte enfoque en ventas y marketing.

10. Estado de Resultados y Flujo de Caja

El análisis del estado de resultados y flujo de caja es fundamental para evaluar la sostenibilidad del negocio. La proyección de ingresos debe validarse con estudios de mercado para confirmar la viabilidad de las cifras planteadas.

9.9.1 punto de equilibrio costo – beneficio

El punto de equilibrio es un indicador esencial que muestra el nivel de ingresos en el cual la empresa ni gana ni pierde dinero. En este análisis, se deben considerar todos los costos fijos y variables, así como el margen de contribución de cada unidad vendida. Identificarlo permitirá tomar decisiones más acertadas sobre precios, volúmenes de venta y estrategias de reducción de costos.

Dado que la empresa venderá proteína hidrolizada a un precio de \$280.000 por unidad y el costo unitario estimado es de \$200.000, el margen de contribución por unidad será de \$80.000.

Para calcular el punto de equilibrio en unidades, se deben dividir los costos fijos totales entre este margen de contribución.

Si los costos fijos anuales ascienden a aproximadamente \$197.217.558 (sumando costos de nómina, administración y operativos), el punto de equilibrio en unidades sería:

$$\begin{aligned}\text{Punto de equilibrio (unidades)} &= \text{Costos fijos totales} / \text{Margen de contribución por unidad} \\ &= \$197.217.558 / \$80.000 \approx 2.465 \text{ unidades}\end{aligned}$$

Esto significa que la empresa debe vender al menos 2.465 unidades de proteína hidrolizada al año para cubrir sus costos y no incurrir en pérdidas.

10. conclusiones

A lo largo de este proyecto, se ha explorado el proceso de importación de proteína hidrolizada desde California, Estados Unidos, hasta Cali, Colombia. Este camino ha sido enriquecedor, lleno de aprendizajes y retos que nos permitieron entender mejor tanto el mercado internacional como el local. En primer lugar, pudimos identificar que la demanda de proteína hidrolizada en Colombia está en crecimiento, impulsada por un interés cada vez mayor en productos saludables y especializados. Esto nos confirmó que existe una oportunidad real para introducir este producto en el mercado colombiano y satisfacer las necesidades de un segmento que valora la calidad y los beneficios de este tipo de proteína. Durante la investigación, comprendimos que uno de los aspectos clave para el éxito de esta importación es la logística. Desde la selección de un proveedor confiable en California hasta el cumplimiento de las normativas aduaneras en Colombia, cada etapa debe ser cuidadosamente planificada para asegurar que el producto llegue a tiempo y en óptimas condiciones. Aprendimos la importancia de trabajar con socios estratégicos, tanto en Estados Unidos como en Colombia, para facilitar el proceso y minimizar posibles contratiempos. Además, fue crucial evaluar los costos asociados con la importación, incluidos los aranceles, impuestos y transporte, para asegurar que el precio final sea competitivo en el mercado colombiano. Este análisis financiero nos ayudó a proyectar márgenes de ganancia razonables y a entender mejor el impacto económico de la importación.

Por otro lado, descubrimos que la educación al consumidor será fundamental para el éxito del producto en Colombia. A pesar de que la proteína hidrolizada ofrece múltiples beneficios, muchos consumidores aún no están familiarizados con sus ventajas. Por lo tanto, se requiere un

esfuerzo considerable en marketing y comunicación para posicionar el producto de manera efectiva.

En resumen, este proyecto no solo nos brindó una perspectiva detallada sobre el proceso de importación, sino que también nos preparó para enfrentar los desafíos que implica llevar un nuevo producto al mercado colombiano. Con las estrategias adecuadas y un enfoque bien estructurado, creemos que la importación de proteína hidrolizada tiene un gran potencial para convertirse en un negocio exitoso en Cali y en otras regiones de Colombia.

11. Recomendaciones

A partir de todo lo que hemos aprendido durante este proyecto, es importante tener en cuenta algunas recomendaciones clave para asegurar el éxito de la importación de proteína hidrolizada desde California a Cali, Colombia.

1. Establecer relaciones sólidas con los proveedores: Es fundamental mantener una comunicación abierta y constante con los proveedores en California. Esto no solo garantizará un flujo constante de productos, sino que también permitirá resolver rápidamente cualquier problema que pueda surgir.
2. Optimizar los procesos logísticos: La logística juega un papel crucial en la importación. Recomendamos trabajar con empresas de transporte y logística que tengan experiencia en el manejo de productos alimenticios, para asegurar que la proteína hidrolizada llegue en perfectas condiciones y a tiempo.
3. Cumplir con todas las regulaciones: Las normativas aduaneras y de importación en Colombia pueden ser complejas. Por eso, es importante estar siempre al día con las leyes y regulaciones para evitar sanciones o demoras en la entrada del producto al país.
4. Desarrollar estrategias de marketing efectivas: Como la proteína hidrolizada aún no es muy conocida en el mercado colombiano, se recomienda crear campañas de marketing que eduquen a los consumidores sobre sus beneficios. Esto puede incluir publicidad en redes sociales, colaboraciones con nutricionistas y la creación de contenido informativo.

5. Mantener un control financiero estricto: Los costos de importación pueden variar, por lo que es esencial llevar un control detallado de todos los gastos. Esto ayudará a ajustar los precios de venta y asegurar que el negocio sea rentable.

6. Estar atentos a las tendencias del mercado: El mercado de productos saludables está en constante cambio. Recomendamos estar siempre atentos a las nuevas tendencias y adaptarse a las preferencias de los consumidores para mantenerse competitivos.

7. Crear alianzas locales: Trabajar con distribuidores y puntos de venta locales en Cali puede facilitar la llegada del producto a los consumidores. Estas alianzas pueden ayudar a expandir rápidamente la presencia de la proteína hidrolizada en el mercado.

En resumen, estas recomendaciones están diseñadas para fortalecer cada etapa del proceso de importación y venta de la proteína hidrolizada, asegurando que la entrada al mercado colombiano sea lo más exitosa posible.

Bibliografía

- Administration, N. O. (2022). *Climate change: Global temperature*. Obtenido de <https://www.climate.gov/news-features/understanding-climate/climate-change-global-temperature>
- Agency, U. E. (2021). *Biodiversity and ecosystems*. Obtenido de <https://www.epa.gov/biodiversity-and-ecosystems>
- Analysis, B. o. (2023). *U.S. Economic Accounts: Technology and Innovation*. Obtenido de <https://www.bea.gov/data/economic-accounts>
- Antonio Torres, X. G. (2014). *análisis de la partida arancelaria 230990200 suplemento nutricional pre-mezcla, con fines de importación al Ecuador desde Estados Unidos*.
- Association., E. P. (2020). The European protein hydrolysate market: A comprehensive analysis.
- Bell L. Thompson, R. &. (2022). Global trends in protein hydrolysates: Production, applications, and market opportunities.
- Colombia., M. d. (2023). *Informe Anual sobre la Cultura Colombiana*.
- DANE. (2022-2021). *Regulación sobre la importación de alimentos y suplementos*. Obtenido de Importaciones en Colombia: Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA). (2021). Regulación sobre la <https://www.invima.gov.co>
- DIAN: dirección de impuestos y aduanas nacional. (03 de 01 de 2022). *DIAN*. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/Prensa/Paginas/NG-Nuevo-Arancel-de-Aduanas-2022.aspx>
- Energy, U. D. (2023). *Renewable energy*. Obtenido de <https://www.energy.gov/eere/renewable-energy>
- ESCOBAR, A. G. (10 de agosto de 1996). DE LA VENTAJA COMPARATIVA A LA VENTAJA COMPETITIVA: UNA EXPLICACIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL. Cali, Valle del Cauca, Colombia.
- Foundation, N. S. (2023). *Science and Engineering Indicators 2023*. Obtenido de <https://nces.nsf.gov/pubs/nsb20233>
- Fund., W. W. (2021). *Informe sobre el Estado de la Biodiversidad en Colombia*.
- Giani, C. (01 de 09 de 2022). *enciclopedia de ejemplos*. Obtenido de <https://www.ejemplos.co/poblacion-y-muestra/#:~:text=Una%20poblaci%C3%B3n%20es%20un%20grupo,que%20hay%20en%20un%20bosque>
- González P., M. F. (2023). Soy protein hydrolysates in South America: Production and market trends.
- Historica, C. N. (2020). *Memoria histórica y desafíos para la paz*.
- Kirk, D. J. (2012). Applying the Five Forces Framework to the protein ingredient market.
- mheducation. (s.f.). *la oferta, la demanda y el mercado*. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448181042.pdf>

- MinTIC. (2022). *Informe Anual sobre el Desarrollo Tecnológico en Colombia*. Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.
- Monetary, F. I. (2023). *World Economic Outlook*. Obtenido de <https://www.imf.org/en/Publications/WEO>
- Mordorintelligence.com. (s.f.). *Tamaño del mercado de suplementos de proteínas y análisis de acciones - Informe de investigación de la industria - Tendencias de crecimiento*. Obtenido de <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/global-protein-supplements-market-industry>
- Moreno, N. (2015). *Plan de negocios internacional: estudio de mercado de suplementos dietarios en Colombia*.
- Optimum Nutrition. (2024). *CA Supply Chains Act. Optimum Nutrition*. Obtenido de <https://www.optimumnutrition.com>
- Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. Harvard Business Review.
- Protection, A. U. (2023). *Air quality and pollution*. Obtenido de <https://www.epa.gov/air-quality>
- Relations, C. o. (2024). *The U.S. Political System*. Obtenido de <https://www.cfr.org/us-political-system>
- republica, B. d. (2021). *Informe de la Economía Colombiana*. Banco de la República de Colombia.
- Research, G. V. (2023). *Hydrolyzed Protein Market Size, Share & Trends Analysis Report*. Obtenido de <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/hydrolyzed-protein->
- Secretaría de Cultura, R. y. (02 de 05 de 2022). *Encuesta revela las tendencias en prácticas deportivas, actividad física, y bienestar en Bogotá*. Obtenido de <https://www.culturarecreacionydeporte.gov.co/es/encuesta-revela-las-tendencias-en-practicas-deportivas-actividad-fisica-y-bienestar-en-bogota>
- Service, C. R. (2023). *Environmental policy: Overview and issues*. Obtenido de <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/R/R43320>
- Smith A., J. M. (2021). The protein hydrolysate market: Innovations and market dynamics.
- thompson, i. (agosto de 2005). La Segmentación del Mercado.
- victor saldarriaga, c. t. (2015). *importación de suplementos deportivos a Colombia*.