

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE MANJAR BLANCO DESDE
SANTIAGO DE CALI – COLOMBIA HACIA NUEVA JERSEY- USA**

INTEGRANTES:

CORTES ALBAN JICKSEN ISLEN

VALENCIA NEIRA SEBASTIAN

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO “SIMÓN RODRIGUEZ”

INTENALCO — EDUCACIÓN SUPERIOR

TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

SANTIAGO DE CALI

2024

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE MANJAR BLANCO DESDE
SANTIAGO DE CALI – COLOMBIA HACIA NUEVA JERSEY- USA**

**ASIGNATURA:
TRABAJO DE GRADO**

**TUTOR:
M. SC. HARRISON SÁNCHEZ SEVILLANO**

**INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO “SIMÓN RODRIGUEZ”
INTENALCO — EDUCACIÓN SUPERIOR
TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR
SANTIAGO DE CALI**

2024

Nota de Aceptación de los Jurados

Dedicatoria

A Dios, por permitirnos seguir con nuestro camino profesional y guiarnos cada día, dándonos salud y vida para culminar nuestros estudios, brindándonos sabiduría y fuerza para no decaer, por permitir que nuestra familia siga acompañándonos en este proceso y tener un motivo más de satisfacción, cada logro será dedicado a ti, porque si no estuvieras a nuestro lado nada tendría sentido, tú nos inspiras a seguir, con esta gran carrera llamada vida.

A nuestros padres, por enseñarnos valores, por ellos estamos donde estamos, dándonos ejemplos de superación, brindándonos apoyo incondicional en los buenos y malos momentos, a ellos tenemos todo lo que tenemos, nos enseñaron a leer, escribir, a querer, por ellos podemos decir que unas grandes personas nos criaron y amaron con todo su ser.

“Lo que la mente del hombre puede concebir y creer,
es lo que la mente del hombre puede lograr.”

- Napoleón Hill

Hoja de agradecimientos

Le agradecemos a Dios, por protegernos durante todo nuestro camino y darnos fuerzas y valentía para superar todos los obstáculos que se han presentado en el transcurso de nuestra vida, estamos sumamente agradecidas.

Le damos gracias a nuestros padres, por ser nuestro apoyo y consejeros, por animarnos y guiarnos a no desfallecer ni a rendirnos ante nada y siempre perseverar para seguir hacia delante.

Le agradecemos a la Institución Intenalco Educación Superior, por permitirnos la oportunidad de ser parte de ella y por darnos la base y herramientas para adquirir nuevos conocimientos.

A nuestros maestros encargados de la formación académica, le agradecemos enormemente su dedicación, paciencia y correcciones, porque gracias a ello pudo transmitirnos los conocimientos previos para poder llevar a cabo este proyecto y estar aquí.

Tabla de contenido

Contenido

Tabla de ilustraciones.....	11
Introducción	12
1. Planteamiento del problema	13
1.1. Identificación del problema:.....	13
1.2. Descripción del problema:	13
1.2.1 Formulación del problema	15
1.3. Sistematización del problema.....	15
2. Objetivos	16
2.1. Objetivo general	16
2.2. Objetivos específicos.....	16
3. Justificación.....	17
3.1 Justificación teórica.....	17
3.2. Justificación práctica	18
3.3. Justificación metodológica.....	19
4. Marco de referencia.....	20
4.1. Marco teórico	23
4.2. Marco conceptual	28
4.3. Marco contextual.....	30
4.4. Marco temporal	32

4.5. Marco legal.....	32
5. Diseño Metodológico	41
5.1. Clase o tipo de investigación.....	43
5.2 Metodo de investigacion	43
6. Estudio de mercado	48
6.1. Análisis del sector	48
6.1.1. El sector exportador colombiano.....	48
6.1.2. El mercado del producto en el exterior	50
6.1.3 Análisis DOFA.....	52
6.1.4 Análisis de Michael Porter	53
6.2 Inteligencia de mercados.....	55
6.2.1 Posibles mercados para exportación del producto	55
6.2.2.2 Entorno Tecnológico	57
6.2.2.3 Entorno Político.....	58
6.2.2.4 Entorno Ambiental	60
6.2.2.5 Entorno Cultural.....	60
6.2.3 El País de Origen (Colombia)	62
6.2.3.1 Entorno Económico.....	62
6.2.3.2 Entorno Tecnológico	63
6.2.3.3 Entorno Político.....	64
6.2.3.4 Entorno Ambiental	66
6.2.3.5 Entorno Cultural.....	67

6.3 El Producto	69
6.3.1 Portafolio de Productos	69
6.3.2 Generalidades y/o características del producto a exportar	69
6.4 El Mercado Proveedor.....	70
6.5 El Mercado Potencial Objetivo	71
6.5.1 La Población Objetivo.....	71
6.5.2 Tendencias y comportamiento del consumo en el país de destino.....	71
6.5.3 Requisitos del consumidor del País de destino	72
6.6 El Mercado Competidor	73
6.6.1 Países exportadores del producto	73
6.6.2 Procedencia del producto en el país de destino.....	74
6.6.3 Los precios internacionales del producto	74
6.7 El Canal de Distribución	74
6.8 Estrategias de Mercadeo y Ventas	75
7. El Estudio Técnico	76
7.1 Localización del Proyecto	76
7.1.1 Macro Localización.....	76
7.1.2 Micro Localización	77
7.1.3 La Planta Física	79
7.2 Aspectos Técnicos del Producto	80
7.2.1 Ficha Técnica del Producto	80
7.2.2 Capacidad de Producción y/o Comercialización por unidad de Tiempo	81

7.2.3 Unidad de Empaque y etiquetado para la exportación	81
7.3 La unidad Empresarial Exportadora.....	84
7.3.1 Tipo de Sociedad.....	84
7.3.2 Razón Social.....	85
7.3.3 Misión y Visión Empresarial.....	85
7.3.4 Principios y Valores	85
7.3.5 Políticas de Empresa	86
7.3.7 Las Necesidades de Personal, Perfiles y Funciones del Personal	87
8. El Plan Exportador	92
8.1 Régimen de Exportación	92
8.2 Trámites del Proceso Exportador	94
8.2.2. Premios previos y/o vistos buenos	97
8.2.3 Términos de Negociación.....	98
8.2.4 Agente de Carga y/o Tipo de Transporte	99
8.2.5 Medio de Pago.....	100
8.2.6 El Contrato de Exportación	101
8.2 El Proceso General de una Exportación	103
8.2.1 Documentación.....	105
9. El Estudio Económico y Financiero.....	119
9.1 Las Inversiones Preliminares	119
9.1.1 Los Gastos Pre Operativos	119
9.1.2 Las Inversiones Fijas.....	120

9.1.3 El Capital de Trabajo.....	122
9.1.4 La Composición del Capital	123
9.2 El Balance General de Constitución.....	124
9.3 La Producción y Los Costos Operacionales.....	125
9.3.1 La Producción Exportable	125
9.3.2 Los Costos de Producción	125
9.3.2.1 Costos Directos	125
9.3.2.2 Costos de Personal	126
9.3.2.3 Gastos Generales de Producción	128
9.4 Los Gastos Generales	129
9.4.1 La Distribución de los Gastos Comunes	129
9.4.2 Los Gastos de Administración	131
9.4.2.1 Gastos de Personal y su Proyección	131
9.4.2.2 Gastos Generales de Administración y su Proyección	132
9.4.3 Los Gastos de Comercialización y Ventas	132
9.4.3.1 Gastos de Personal y su Proyección	132
9.4.3.2 Gastos Generales de Comercialización y Ventas	133
9.4.3.3 Los Gastos del Proceso Exportador	133
9.5 Los Ingresos y su Proyección.....	135
9.6 El Estado de Resultados y su Proyección.....	136
9.7 El Flujo Neto de Efectivo.....	137
9.8 El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno	137
9.9 Punto De Equilibrio.....	138

9.9.1 Costo De Beneficio	139
10. Conclusión.....	140
11 Recomendaciones.....	142
12. Bibliografía.....	144

Tabla de ilustraciones

Ilustración 1	49
Ilustración 2.....	69
Ilustración 3.....	82
Ilustración 4.....	82
Ilustración 5.....	83
Ilustración 6.....	83
Ilustración 7.....	84

Introducción

Actualmente, el manjar blanco, o dulce de leche, es uno de los productos más exportados a Estados Unidos. En este trabajo, encontrarán estadísticas y diversas opiniones de destacados investigadores que han contribuido a hacer esto posible. Este producto es especialmente consumido por personas latinoamericanas que extrañan los sabores nacionales.

Este estudio es importante para quienes desean avanzar en el comercio exterior y lograr que su país se vuelva más comercial mediante la venta de este producto. Si su meta es desarrollar este proyecto, les será muy útil este análisis sobre la segmentación y exportación del manjar blanco a Estados Unidos.

Durante la propuesta se desarrollarán cinco estudios: el Estudio de Mercado, el Estudio Técnico, el Estudio Administrativo y Legal, el Estudio Económico y Financiero, y el Estudio de Respon

sabilidad Social.

Se abordará también el tipo de empaque, cubicaje y organización necesarios para aprovechar al máximo los espacios del contenedor, minimizando costos al completar la carga permitida.

Además, se analizarán los costos de exportación, donde se evaluará qué tan accesibles son los precios y los diferentes costos asociados con llevar a cabo este proyecto.

Finalmente, se presentarán los documentos requeridos para realizar el proceso de exportación, así como los documentos legales necesarios para cumplir con las normativas y restricciones establecidas por Estados Unidos.

1. Planteamiento del problema

1.1. Identificación del problema:

Se visualiza la oportunidad de exportar manjarblanco para el mercado de postres en los Estados Unidos desde Colombia.

1.2. Descripción del problema:

La gastronomía es, sin duda, una de las cosas que más extrañan los colombianos que se van del país. Añorar el mecato y los productos típicos de 'la tierrita' han llevado a quienes migran a buscar la manera de llevar el sabor de su hogar hasta cualquier lugar del mundo. (El Tiempo, 2023).

Se conoce que Estados Unidos es un país con una gran diversidad cultural, por esta razón es uno de los principales países que importa manjarblanco o como ellos lo llaman “Caramel spread”. Quien diría que hace mas de 90 años cuando Cecilia Payan de Domínguez empezó en una paila de cobre a fuego de leña estaba realizando una mezcla de leche, azúcar y maicena que se transformaría en el encantador dulce de manjarblanco que hoy ganaría tanta fama no solo en los hogares colombianos, sino también en el exterior para la tradicional celebración navideña. El manjarblanco, es un producto realizado a base de leche de vaca, el cual es sometido a altas temperaturas, hasta conseguir un resultado o textura esperado, además de llevar leche, también se le agrega azúcar, fécula de maíz o mejor conocida como maizena para lograr una mejor consistencia, también podemos agregarle coco, uvas pasas, o alguna otra fruta que nos guste.

Según datos de importaciones de manjar blanco realizadas por Estados Unidos, se confirman más de 43,1 mil lo cual representa en 4.581 importadores de este producto que tiene Estados Unidos, y de los cuales hay 3.164 proveedores diferentes en el exterior. La mayor competencia que tiene Colombia en este mercado es Alemania, Vietnam y Ecuador ya que estos países son los que exportan este dulce a Estados Unidos, convirtiéndolo en el exportador número uno de manjar blanco, pero no el único ya que en también está Uzbekistán con 22.898 y la India con 18.890 envíos, pero Estados Unidos encabeza la lista con un total de 43.118 envíos confirmados. Por este motivo su demanda es exigente y hace que agote rápidamente e incrementa el valor del mismo. (Volza, 2023)

Se tiene registro que desde el 2012 se han realizado 278 importaciones que representan 3,331,577 KG de manjar blanco donde el puerto de Cartagena es el protagonista con 181 solicitudes y Santa Manta con 47 entre otros puertos nacionales (Zauba 2024)

SÍNTOMAS	CAUSAS	PRONÓSTICO	CONTROL DEL PRONÓSTICO
Las personas que se encuentran en el exterior extrañan degustar los alimentos típicos de su país natal.	El emigrar de su país natal hacia un nuevo destino con una cultura y clima muy diferente.	Entrar en un cuadro depresivo al sentirse lejos de su país y sus sabores nacionales	Exportación de manjar blanco hacia New Jersey-USA
Alto precio del manjar blanco en Estados Unidos	Hay mucha demanda y poca oferta de este producto	Que los precios sigan aumentando y el producto no sea de buena calidad.	
Curiosidad por probar nuevos postres	Influencia y exposición a redes sociales	Insatisfacción al no poder degustar nuevos postres	

1.2.1 Formulación del problema

¿Cómo el estudio de factibilidad permite realizar la exportación de manjarblanco desde Santiago de Cali – Colombia, hacia New Jersey – USA?

1.3. Sistematización del problema

- ¿Qué elementos de inteligencia de mercado se deben tener en cuenta para la exportación de manjarblanco desde Santiago de Cali – Colombia, hacia New Jersey – USA
- ¿Cómo se debe plantear un análisis técnico y legal para la exportación de manjarblanco desde Santiago de Cali – Colombia, hacia New Jersey – USA?
- ¿Qué tipo de estructura administrativa y legal se debe considerar para la exportación de manjarblanco desde Santiago de Cali – Colombia, hacia New Jersey – USA?
- ¿Qué estudios de orden económico y financiero son necesarios para la viabilidad del proyecto exportador de manjarblanco a New Jersey – USA?
- ¿Qué procesos logísticos deben realizarse de manera eficiente para no afectar la exportación de manjarblanco desde Santiago de Cali – Colombia, hacia New Jersey – USA?
- ¿Cuál es la forma más adecuada de realizar la exportación de manjarblanco o desde Santiago de Cali – Colombia, hacia New Jersey – USA y no afectar el medio ambiente en el proceso?

2. Objetivos

2.1. Objetivo general

Desarrollar el estudio de factibilidad de una exportación de manjarblanco desde Santiago de Cali – Colombia, hacia New Jersey – USA

2.2. Objetivos específicos

- Crear inteligencia de mercado para la exportación de manjarblanco desde Santiago de Cali – Colombia, hacia New Jersey – USA.
- Plantear un análisis técnico y legal para la exportación de manjarblanco desde Santiago de Cali – Colombia, hacia New Jersey – USA.
- Considerar el tipo de estructura administrativa y legal para la exportación de manjarblanco desde Santiago de Cali – Colombia, hacia New Jersey – USA.
- Estudiar el orden económico y financiero que son necesarios para la viabilidad del proyecto exportador de Manjar blanco a New Jersey – USA.
- Realizar procesos logísticos de manera eficiente para no afectar la exportación de manjarblanco desde Santiago de Cali – Colombia, hacia New Jersey – USA.
- Concretar de la forma más adecuada de la exportación de manjarblanco desde Santiago de Cali – Colombia, hacia New Jersey – USA y no afectar el medio ambiente en el proceso.

3. Justificación

3.1 Justificación teórica

Se presentará en forma detallada y precisa, con una descripción de los elementos teóricos que están relacionados con el proceso de exportación de manjar blanco y servirán para comprender la realidad problemática y luego presentar propuestas para que las autoridades o entes gubernamentales o a quienes corresponda, tomen las decisiones y medidas realiza un trabajo escrito sobre el modernismo en latinoamérica con características, autores, obras, ejemplos requeridas para resolver el problema objeto de estudio

Teniendo en cuenta la teoría de Adam Smith, la cual habla de las ventajas absolutas, nos Se encuentra que en ámbitos de obtención de materia prima nuestro país tiene la ventaja, ya que toda esta se puede conseguir fácilmente, incluso dentro del Valle del Cauca lo cual hace que mermen los costos de producción al no tener que importar la materia principal para el desarrollo de este producto, esto hace que en términos de producción y obtención de los materiales Colombia tenga la ventaja absoluta sobre estados unidos.

Se toma aspecto de la idea economía de John Stuart Mill por su teoría denominada La Demanda Reciproca, la cual hace énfasis en que los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda pagar el total de las importaciones, en otras palabras plantea la necesidad de mantener la igualdad entre las importaciones y las exportaciones, sabiendo esto, Colombia es un país que en los últimos 10 años ha presentado más importaciones que exportaciones por tal motivo no hay equilibrio generando un déficit en la balanza comercial, con la exportación de manjar blanco se estaría aportando positivamente para que la cantidad de exportaciones sea cada vez más altas con el fin de alcanzar un equilibrio.

Tomando la teoría de Michael Porter la cual habla sobre el aumento sostenido de la inversión con el fin de que una empresa logre una mayor competitividad, se debe tener en cuenta los primeros años de producción, la cual será una suma medio-alta que permitirá sacar adelante el proyecto, esta primera inversión ayudará a impulsar el mismo y se ya que se calcula una suma de ganancias superiores a la primera inversión, esto ayudará en los ámbitos competitivos a nivel internacional.

También se tiene en cuenta a Paul Krugman, quien, a raíz de las diferentes debilidades detectadas dentro del ámbito económico y financiero, incorporó el concepto de "economías de escala" o también conocido como "rendimientos de escala crecientes". con su teoría no busca sustituir lo que expone las otras teorías, sino más bien busca completarla para así formar un concepto más sólido. El punto principal de dicha teoría es que confirma que ciertos países pueden generar industrias que se basen en la economía de escalas. Esto quiere decir de dichas industrias generen productos en grandes cantidades, para que luego cada uno de los productos ya fabricados posean un costo en bajo promedio; luego estos mismos productos pueden ser comercializados con otros países a precios mucho más bajos.

3.2. Justificación práctica

Teniendo en cuenta que en la última década Colombia viene presentando un déficit en la balanza comercial, según datos registrados por parte del DANE, muestra que el año 2023 cierra su balanza con un déficit de USD 9.902 millones, como resultados de las exportaciones que alcanzaron USD 49.543 millones mientras que las importaciones USD 59.445 millones, de esta forma al ejecutar este proyecto se estaría aportando de manera significativa a la cantidad de

dólares que se exportan desde Colombia, beneficiando la economía del país, balanza comercial y generando empleo.

El Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez” – INTENALCO educación superior, ha tenido un gran impacto a nivel profesional y personal debido a su alto nivel de calidad en cada uno de los procesos de enseñanza, gracias a ello se cuenta con las capacidades y competencias necesarias para realizar una exportación exitosa y la importancia que esta representa para el desarrollo económico del país.

3.3. Justificación metodológica

Existen alrededor de 33 tipos de investigación donde las más populares son: la investigación de mercados, Investigación académica, Investigación de campo, Investigación emocional, Investigación de marketing entre otras. Los métodos de investigación se dividen en: Método cuantitativo, Método cualitativo y Métodos mixtos de investigación. Y las fuentes de investigación son las primarias, secundarias y terciarias.

Con el fin de alcanzar los objetivos del proyecto, se utilizan técnicas como la investigación de mercados, m , se utilizará métodos de investigación cualitativa y cuantitativa, con el fin de alcanzar una información detallada.

la fuente de investigación será secundaria, a través del motor de búsqueda de Google Académico: con diversos estudios sobre este dulce de leche, como por ejemplo: algunos realizador con chia entre otros.

4. Marco de referencia

Antecedentes de la investigación

En este texto se describen los antecedentes, teorías, regulaciones y lineamientos de 3 proyectos o tesis ya realizados y referentes bibliográficos que se utilizan para apoyar la construcción de una nueva investigación

El trabajo investigativo realizado por Mónica Julieth Urriago Calderón y Alexander Chavarría Jiménez (2017) acerca de la exportación de manjar blanco hecho a base de leche de soya o soja artesanal con destino a los Estados Unidos Mexicanos, cuyo principal objetivo es estructurar un plan de exportación para el manjarblanco a base de leche de soya o soja que logre satisfacer las necesidades de las personas con sobrepeso y obesidad mórbida que buscan una alimentación saludable en los Estados Unidos Mexicanos. Todo este proceso se realizó por medio de un estudio de mercado y analizando el nivel competencia del manjarblanco con respecto a otros productos sustitutos, identificando las necesidades alimenticias de las personas con sobrepeso, aprovechando que el gobierno mexicano ha tomado medidas para fomentar el consumo de productos más saludables y analizando cómo el sector agroindustrial colombiano ha tenido un impacto a raíz de la comercialización de este producto.

Por lo tanto, los autores concluyen que es un proyecto con una alta viabilidad debido a la gran aceptación que este recibe en el mercado debido a su innovación el mercado nacional específicamente en el sector de la confitería tradicional presenta una alta demanda, lo que proyecta ante el mercado grandes retribuciones económicas, a parte se diferencia de los demás productos alimenticios existentes y capaz de brindar beneficios en la alimentación por su contenido proteínico, vitamínico y natural.

Este trabajo permite observar cómo se aprovecha la estrategia del océano azul, innovando con la exportación de un producto a base de leche de soya que principalmente cumple con los requisitos alimenticios que debe llevar una persona con problemas de obesidad.

El trabajo investigativo realizado por Carol Jessica Guzmán Ingaroca (2018) trata acerca de exportación de manjar blanco con chirimoya desde Lima, Perú hacia el mercado de New York, Estados Unidos, su objetivo se centra en satisfacer las necesidades y las altas expectativas del mercado estadounidense al momento de consumir un producto, todo esto será posible a través de un modelo de negocio creando una empresa llamada Exportadora Manfrut S.A.C, donde ella y su equipo se trabajó se encargan de la producción de este innovador producto que tiene como resultado la combinación de manjarblanco y la chirimoya.

La autora concluye que la empresa Exportadora Manfrut S.A.C será constituida jurídicamente como una Sociedad Anónima Cerrada ya que es ideal para empresas que recién inician sus operaciones, de esta misma forma, exporta un producto con un valor agregado, delicioso y con propiedades que pueden beneficiar a los consumidores; tiene como destino Estados Unidos porque es el principal exportador de manjarblanco y se segmentan en el estado de Nueva York, caracterizado por contar con el centro financiero más poblado con gran poder adquisitivo y la tendencias de consumo por los productos nuevo y cuidado de la salud.

Este trabajo nos muestra cómo el autor va desde la creación de una empresa legalmente constituida hasta la finalización de exportación donde previamente hizo un estudio de mercado exhaustivo entiendo no solo como se comporta la economía en el estado de Nueva York si no también los patrones de comportamiento y consumo que allí se presenta aprovechando esta

oportunidad para incursionar con su innovador producto y garantizar la satisfacción del mercado estadounidense.

El trabajo investigativo de Manuel Ernesto Arango López (2021) busca conocer la prefactibilidad para la creación de una empresa exportadora de dulce de leche “manjar blanco” en la ciudad de Tuluá, su objetivo es comprobar si es factible o no crear una empresa en Tuluá, Colombia que se dedique a la producción y exportación del manjarblanco tradicional, todo esto a través de estudios del entorno y sector mediante una metodología PESTEL, el cual es un estudio donde únicamente analizan de factores externos que afectan a una empresa (Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológicos y Legales), realizará un estudio de mercado donde se identifica todo aquello que está relacionado con el producto, precio, plaza y promoción, teniendo presente la oferta y demanda; además, también busca conocer aspectos técnicos que determinen la localización, el tamaño, la ingeniería y procesos administrativos y organizacionales del organigrama, cargo y funciones para la ejecución del proyecto y finalizar con la verificación de la parte legal para la constitución de la empresa.

El autor concluye que la creación de una empresa dedicada a producción y exportación de manjarblanco en la ciudad de Tuluá es una buena oportunidad de negocio ya que contribuye al desarrollo de la economía del país, al analizar el producto, precio, promoción y plaza; se determina que si se puede realizar debido a los resultados recibidos al analizar la oferta y la demanda en el mercado español. Para la ejecución del mismo se requiere un capital de \$340.976.671 millones de pesos colombianos y de acuerdo al estudio financiero, se obtienen costos por debajo de los ingresos demostrando así su rentabilidad.

Este trabajo permite observar que el estudio realizado hace 3 años con el fin de evaluar la viabilidad para la creación de una empresa que se encargue de la producción y exportación del manjar blanco, es posible. El autor desde su campo muestro también con cifras numéricas el costo de este proyecto y el impacto económico que puede tener para el país.

4.1. Marco teórico

El marco encontrado a continuación, muestra las opiniones y aportaciones de grandes filósofos, también verán el aporte y los beneficios que traen estas personas en el trabajo visto.

La teoría de la ventaja absoluta (Adam Smith). Adam Smith (1723-1790) Conocido como el padre de la economía liberal, gracias a su obra, una investigación acerca de las causas de la riqueza de las naciones presenta su teoría de La ventaja absoluta, la cual relacionada con el comercio internacional, nos habla sobre “la importancia del trabajo productivo la deja ver Adam Smith en el desarrollo del comercio exterior, cuando afirma que el empleo de oro y plata para comprar en el extranjero artículos suntuarios fomenta la prodigalidad y no aumenta la producción, en cambio, si se utilizan para comprar materia prima y producir bienes que empleen trabajadores productivos se estimula la transformación, la industria, se genera mayores ingresos y se promueve el consumo con generación de ganancias”.

Colombia y Argentina son países con ventaja en la producción agrícola y en la producción ganadera, veamos las posibilidades de producción frente a estos dos productos en los dos países: En Colombia se requiere de 1 hora de trabajo para producir 1 arroba de papa y 3 horas de trabajo para producir 1 arroba de carne, mientras que en Argentina se requiere de 2 horas de trabajo para producir 1 arroba de papa y 1 hora de trabajo para producir 1 arroba de carne. Teniendo en cuenta

lo anterior se muestra una evidencia de la ventaja absoluta, Colombia se debe especializar en la producción de papa y exportar este producto e importar carne, y Argentina se debe especializar en la producción de carne, exportar este producto e importar papa. (Rache de Camargo, B. L. 2021).

1. Suscribir y presentar las declaraciones y documentos relativos a los regímenes de importación, exportación y tránsito aduanero, en la forma, oportunidad y medios señalados por la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), directamente o a través de Agencias de Aduanas.

2. Liquidar y cancelar los tributos aduaneros y sanciones a que hubiere lugar, de acuerdo con lo previsto en este decreto.

3. Responder por la veracidad y exactitud de los datos consignados en las declaraciones de importación, exportación, tránsito y demás documentos transmitidos electrónicamente a los Servicios Informáticos Electrónicos y suscritos en calidad de declarante.

4. Tener al momento de presentar las declaraciones de importación, exportación o tránsito, todos los documentos soporte requeridos para amparar las mercancías cuyo despacho se solicita.

5. Conservar a disposición de la autoridad aduanera, cuando actúen como declarantes, los originales de las declaraciones de importación, de valor, de exportación o de tránsito aduanero, de los recibos oficiales de pago en bancos y demás documentos soporte, durante el término previsto legalmente.

6. Utilizar el código de registro asignado a la sociedad para adelantar trámites y refrendar documentos ante la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

7. Contar con los equipos e infraestructura de computación, informática y comunicaciones y garantizar la actualización tecnológica requerida por la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) para la presentación y transmisión electrónica de las declaraciones relativas a los regímenes aduaneros y los documentos e información que dicha entidad determine.

8. Asistir a la práctica de las diligencias previamente ordenadas y comunicadas por la autoridad aduanera.

9. Permitir, facilitar y colaborar con la práctica de las diligencias ordenadas por la autoridad aduanera.

10. Numeral modificado por el artículo 20 del Decreto 360 de 2021. *<El nuevo texto es el siguiente>* Expedir el carné a todos sus representantes aduaneros y auxiliares acreditados para actuar ante las autoridades aduaneras, de acuerdo con las características y estándares técnicos definidos por la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y utilizarlo solo para el ejercicio de la actividad para la cual se encuentran reconocidos e inscritos.

Ahora bien, relacionando la teoría de Adam Smith, con el producto a exportar (manjarblanco), tiene un uso muy útil ya que Colombia cuenta con una ventaja absoluta en la facilidad de producir y adquirir al instante, la materia prima que se requiere para la elaboración del producto, desde el azúcar por la producción de los ingenios hasta la leche y los totumos en la parte agrícola; de esta forma se reducen los costos de producción al no tener qué importar la materia principal, esto demuestra la ventaja que Colombia tiene Colombia frente a Estados Unidos.

La demanda recíproca (John Stuart Mill). Mill abrió la puerta para discutir sobre la distribución desigual de las ganancias en el comercio internacional a través de su teoría de la demanda recíproca y cómo ésta se refleja en los términos o relación de intercambio. La demanda recíproca es la demanda mutua entre los países, es decir las características de la demanda de los otros países hacia los productos de un país, y las características de la demanda de un país hacia los productos de los otros países. Si hubiera comercio entre dos países A y B, donde A vende a B granos y B vende a A telas, debido a ventajas absolutas o comparativas, la demanda en B de granos y en A de telas juega un papel importante en el intercambio. Partiendo de una situación de equilibrio para el país A, donde las exportaciones de granos (X) pagan exactamente las importaciones de telas (M) (Jiménez, 2020)

Sin embargo, la cuestión en la que Mill centró su ardua labor investigadora -en lo que a teoría comercial se refiere-fue averiguar “en qué proporción se divide entre los dos países el aumento del producto, que nace del ahorro de trabajo” cuando estos deciden abrir sus fronteras al comercio. Para ello, utilizará como elementos analíticos las elasticidades de la demanda y de la oferta, obteniendo conclusiones muy reveladoras-esta preocupación por el reparto de las

ganancias derivadas de la actividad económica, en este caso comercial, le ha granjeado a John Stuart Mill la consideración, por parte de algunos autores, de ser el primer economista “socialdemócrata” de la historia-. (Muñoz, 2021).

Dicha teoría resulta útil por que lamentablemente la balanza comercial de Colombia en los últimos 10 años ha presentado un déficit ya que sus importaciones son mucho mayores que las exportaciones, con la exportación de manjar blanco se estaría aportando positivamente para que la cantidad de exportaciones sea cada vez más alta con el fin de alcanzar un equilibrio.

Ventaja competitiva (Michael Porter). La ventaja competitiva ha sido una revolución de la información y de las teorías económicas; sin lugar a dudas ha actuado un cambio fundamental en el concepto que cada gerente de empresa tiene del papel de los sistemas de información. Antes de las teorías de Porter, la información se consideraba un factor entre otros en el proceso que determina los negocios. (Riquelme, M. 2020).

De esta forma Michael Porter, propone que el ingreso sostenido de la inversión con el fin de que una empresa logre una mayor competitividad, se debe tener en cuenta los primeros años de producción, la cual será una suma medio-alta que permitirá sacar adelante el proyecto, esta primera inversión ayudará a impulsar el mismo y se ya que se calcula una suma de ganancias superiores a la primera inversión, esto ayudará en los ámbitos competitivos a nivel internacional, logrando que con estos ingresos se logre una cumplir con los aspectos económicos producidos por la empresa, volviéndola así autosostenible, volviéndola más competitiva.

Al lograr ganancias superiores a las habituales, se genera una ventaja económica absoluta, entrando a ser parte importante de la economía nacional, beneficiando al país y el mercado.

Economías de escala (Paul Krugman). Una vez analizada la teoría de Paul Krugman la cual habla sobre generar productos en grandes cantidades, se realiza este proyecto con el fin de aprovechar y usar los recursos que tenemos en nuestro territorio, aumentando los recursos de exportación, y disminuyendo las importaciones.

Colombia al ser un territorio con un PH estable, provocando una ventaja geográfica, ayuda al crecimiento de la materia prima principal, en este caso la Caña de azúcar, compuesto principal para el manjar blanco. Todo este proceso de aprovechamiento de recursos ayuda en el proceso económico y/o industrial, por reducción de costos en proceso de elaboración, esta teoría permite entender y explotar los recursos nacionales lo cual causa un gran beneficio para los mercados locales, permitiendo un fácil acceso a materias primas.

4.2. Marco conceptual

En este marco encontrarán los conceptos básicos del comercio exterior, definiciones que ayudarán en el paso a paso de este proyecto. brindando los conocimientos necesarios que se necesitaran en el proceso.

Comercio Exterior. El comercio exterior es "aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y de servicios que llevan a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales

Términos Incoterms. Los Incoterms son los Términos de Negociación Internacional y el objetivo principal es tanto facilitar la operatividad de las transacciones de comercio internacional, como establecer un conjunto de términos y reglas que determinen los derechos y las obligaciones

tanto del vendedor como del comprador. Las reglas ayudan a delimitar en detalle el reparto de responsabilidades y obligaciones entre comprador y vendedor, haciendo una referencia directa al transporte que se utiliza y al lugar donde se entrega la mercancía, así como los trámites, gastos y pagos que deben efectuar.

Inteligencia de mercados. La inteligencia de mercados es el término utilizado para describir el proceso de conocer a su competencia y cómo está operando su industria. Es una parte esencial de la gestión de cualquier negocio, independientemente del tamaño o la industria, y se centra en la empresa. A lo largo de los años, la definición ha crecido para incluir análisis que pueden ayudar a mejorar su modelo comercial general y la precisión de la proyección.

Balanza comercial. La balanza comercial es la diferencia que existe entre el total de las exportaciones e importaciones de un país. La balanza comercial se puede expresar de dos maneras: Positiva: Cuando se exporta mayor cantidad de bienes y servicios de los que se importan, lo cual se denomina superávit comercial; o Negativa: Cuando el Valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones, déficit comercial.

Manjarblanco. Manjar Blanco del Valle es un postre lácteo obtenido de la concentración de una mezcla de azúcar blanca de caña y leche de vaca, con adición de harina, principalmente de arroz. Es un producto reconocido como una insignia gastronómica en el Valle del Cauca y su producción, en su mayor parte artesanal, ocupa un renglón importante en la economía de sus habitantes

Totuma. La totuma es conocida por muchos nombres: tutuma, tapara, mate, huacal o morro es una vasija de origen vegetal, fruto del árbol del totumo o taparo (*Crescentia cujete*) que, en toda América central, Bolivia, Colombia, Ecuador, Guyana,¹ y Venezuela utilizan generalmente los pueblos originarios como implemento de cocina. Se usa para contener líquidos y sólidos, beber agua y otras aplicaciones. La palabra totuma viene del idioma chaima.

4.3. Marco contextual

Colombia se ubica en el extremo noroccidental de América del Sur, con una superficie de 1.141.748 Km², tiene costas en el Pacífico y en el Atlántico. Atravesada de Sur a Norte por los Andes que, cerca de la frontera meridional se dividen en tres ramales: cordilleras Occidental, Central y Oriental. Según el Banco de la República la población para el año 2022 es de 51,87 millones de habitantes. El peso colombiano es la moneda legal en el país. Lo puedes identificar con la abreviación COP y, localmente, con el signo pesos (\$), Su idioma oficial es el español o castellano; Hay una gran diversidad en la cultura, cada región cuenta con infinitos espacios en los que confluyen el arte, la creatividad, la música y las tradiciones. Colombia es una república unitaria, democrática y representativa. El sistema político colombiano es presidencialista, con una separación de poderes ejecutivo, legislativo y judicial. El presidente y los gobernadores departamentales se encargan de hacer cumplir las leyes.



Estados Unidos se encuentra en América del Norte, entre los océanos Pacífico y Atlántico, está compuesto por 50 estados y un distrito federal. Al norte, Estados Unidos limita con Canadá y al sur con México; según la oficina del Censo de los Estados Unidos para el año 2022 hay 333.3 millones de habitantes, su moneda oficial es el dólar estadounidense su símbolo es \$ o USD. Estados Unidos no tiene un idioma oficial. Sin embargo, el inglés es el idioma más utilizado en el país y en su cultura los estadounidenses son, en general, personas muy amigables y felices de ayudar cuando se les pregunta. También tienden a ser muy directos y abiertos, lo que puede sorprender a las personas que provienen de culturas más reticentes. 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.



4.4. Marco temporal

Durante el desarrollo del trabajo el cual consta de dos fases, se realiza el anteproyecto entre los meses de febrero a mayo de 2024 y para el proyecto del mismo se efectuar en los tiempos de agosto a noviembre 2024.

4.5. Marco legal

En este marco encontrarán las leyes reguladoras en el comercio exterior el cual, muestra beneficios y obligaciones a los exportadores, al igual que regulaciones en el mercado, estas leyes permiten saber cómo realizar correctamente la exportación, los documentos necesarios y los requisitos que se deben tener,

Decreto 1165 de julio 02 del 2019

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

Acuerdo Comercial con Estados Unidos

El Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América, suscrito el 22 de noviembre de 2006, entró en vigencia el 15 de mayo de 2012.

Régimen de exportación

Capítulo 1- Disposiciones Generales

Artículo 340. Ámbito de aplicación. Las disposiciones contenidas en este Título conforman el régimen bajo el cual se regula la exportación de mercancías. Artículo 341. Exportación. Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. Artículo 342. Aduanas y rutas para exportaciones especiales. Artículo 343. Modalidades de exportación

Capítulo 2 - exportación definitiva - sección 1

Exportación definitiva: embarque único con datos definitivos al embarque. Artículo 346. Definición. Es la modalidad de exportación que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país. Artículo 347. Trámite de exportación. Artículo 348. Solicitud de autorización de embarque. Artículo 349. Documentos soporte de la solicitud de autorización de embarque. Artículo 350.

Causales para no aceptar la solicitud de autorización de embarque. Artículo 351. Aceptación de la solicitud de autorización de embarque. Artículo 352. Vigencia de la solicitud de autorización de embarque y subsiguientes hasta el artículo 363.

Exportación definitiva: embarque único con datos provisionales

Artículo 364. Embarque único con datos provisionales. Artículo 365. Declaración de exportación para embarques únicos con datos provisionales. Cuando la exportación se hubiere tramitado como embarque único con datos provisionales, el declarante deberá presentar, dentro de los tres (3) meses siguientes al embarque, a través de los Servicios Informáticos Electrónicos

Resolución externa no. 1 de 2018 de la J.D.B.R

Resuelve. Artículo 10. El numeral I del artículo 3 de la Resolución Externa No. I de 2018 quedará así: Compra o venta de divisas a tasas de mercado."

Artículo 20. El párrafo 3 del artículo 5 de la Resolución Externa No. I de 2018 quedará así: Párrafo 3. Las operaciones de intervención del Banco de la República cuyo cumplimiento se realice a través de un sistema de compensación y liquidación de divisas de carácter multilateral estarán sujetas a los términos y condiciones previstos en el reglamento de operación del sistema. En consecuencia, a estas operaciones no les aplican las sanciones previstas en el presente artículo. Artículo 30. La presente resolución rige a partir de la fecha de su publicación.

DECIN 83

Exportaciones de bienes

Los residentes deberán canalizar a través del mercado cambiario, las divisas provenientes de sus exportaciones, incluidas las que reciba en efectivo directamente del comprador del

exterior, dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha de su recibo, correspondientes tanto a exportaciones ya realizadas como a las recibidas en calidad de pago anticipado por futuras exportaciones de bienes. Conforme a la Resolución Externa 8 de 2000 de la Junta Directiva del Banco de la República (en adelante R.E. 8/00 J.D.) los residentes deberán canalizar a través del mercado cambiario las divisas por concepto de garantías otorgadas en desarrollo de sus exportaciones.

Pagos

4.1.1 Pago de exportaciones de bienes en moneda legal: los residentes podrán canalizar el pago de sus exportaciones en moneda legal colombiana únicamente a través de los IMC

4.1.2 Pago de exportaciones de bienes con tarjetas de crédito internacional

4.2 Financiación de exportaciones después del embarque

4.2.1 Reintegro de exportaciones de bienes en un plazo igual o inferior a los doce (12) meses

4.2.2 Reintegro de exportaciones de bienes en un plazo superior a los doce (12) meses y subsiguientes hasta 4.6

LEY 1014 DE 2006

Artículo 1°. Definiciones

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

Artículo 2°. Objeto de la ley

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

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

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

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

e) Crear un vínculo del sistema educativo y sistema productivo nacional mediante la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales a través de una cátedra transversal de emprendimiento; entendiéndose como tal, la acción formativa desarrollada en la totalidad de los programas de una institución educativa en los niveles de educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, a fin de desarrollar la cultura de emprendimiento;

Parágrafo 1°. Los delegados deberán ser permanentes, mediante delegación formal del representante legal de la Institución o gremio sectorial que representa y deberán ejercer funciones relacionadas con el objeto de esta ley.

Parágrafo 2°. El Gobierno Nacional, podrá una vez se encuentre en funcionamiento y debidamente reglamentada “la Red para el Emprendimiento”, crear una institución de carácter mixto del orden nacional, que en coordinación con las entidades públicas y privadas adscritas,

desarrollen plenamente los objetivos y funciones establecidas en los artículos 7° y 8° de esta ley respectivamente.

Artículo 6°. Red Regional para el Emprendimiento. La Red Regional para el Emprendimiento, adscrita a la Gobernación Departamental, o quien haga sus veces, estará integrada por delegados de las siguientes entidades e instituciones:

ley aduanera decreto 1165 de 2019

La Obligación Aduanera en la Exportación

ARTÍCULO 20. ALCANCE. Comprende la presentación de la solicitud de autorización de embarque, el ingreso a zona primaria, el embarque, la certificación de embarque y demás actuaciones que se requieran para la culminación del trámite de exportación, el pago de las sanciones, cuando haya lugar a ello, así como la obligación de obtener y conservar los documentos que soportan la operación, presentarlos cuando los requiera la autoridad aduanera, atender las solicitudes de información y pruebas y, en general, cumplir con las exigencias, requisitos y condiciones establecidos en las normas correspondientes.

El responsable de la obligación aduanera en la exportación es el exportador y el usuario aduanero respecto de la obligación derivada de su intervención.

En materia de exportaciones no existe obligación de pago de tributos aduaneros, salvo cuando existan disposiciones especiales que regulen la materia.

ARTÍCULO 22. AUTORIZACIÓN DE LOS EXPORTADORES Y LOS OPERADORES ECONÓMICOS AUTORIZADOS.

La Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), previo el cumplimiento de los requisitos establecidos en este Decreto, y con base en el sistema de gestión del riesgo, podrá autorizar a los exportadores y demás usuarios aduaneros, con miras a otorgar los tratamientos especiales de que trata el artículo 23 de este decreto.

ARTÍCULO 63 BENEFICIOS OTORGADOS A LOS USUARIOS ALTAMENTE EXPORTADORES

1. Presentar Solicitud de Autorización de Embarque Global para efectuar cargues parciales de que trata el artículo 353 del presente decreto.

2. Eliminación de la inspección física aduanera, sin perjuicio de que la autoridad aduanera pueda realizarla de manera aleatoria o selectiva cuando lo considere conveniente.

3. Autorización global y permanente para realizar la inspección aduanera de las mercancías a exportar, cuando a ella hubiere lugar, en las instalaciones del Usuario.

4. Constitución de la garantía global a que se refiere el artículo 62 de este decreto, la que cobijará la totalidad de sus actuaciones realizadas en calidad de Usuario Altamente Exportador ante la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), sin que esta entidad pueda exigir otras garantías o pólizas, salvo lo relativo a las garantías en reemplazo de aprehensión o enajenación de mercancías que efectúe la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

5. Sin perjuicio de lo previsto en el numeral anterior, posibilidad de constituir garantía global bancada o de compañía de seguros, con el fin de obtener dentro de los diez (10) días siguientes a la presentación de la solicitud, la devolución de saldos a favor del IVA por concepto de las exportaciones realizadas, y

6. Posibilidad de importar insumos y materias primas bajo la modalidad de importación temporal para procesamiento industrial, en los términos previstos en este decreto.

ARTÍCULO 64. OBLIGACIONES DE LOS USUARIOS ALTAMENTE EXPORTADORES.

1. Suscribir y presentar las declaraciones y documentos relativos a los regímenes de importación, exportación y tránsito aduanero, en la forma, oportunidad y medios señalados por la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), directamente o a través de Agencias de Aduanas.

2. Liquidar y cancelar los tributos aduaneros y sanciones a que hubiere lugar, de acuerdo con lo previsto en este decreto.

3. Responder por la veracidad y exactitud de los datos consignados en las declaraciones de importación, exportación, tránsito y demás documentos transmitidos electrónicamente a los Servicios Informáticos Electrónicos y suscritos en calidad de declarante.

4. Tener al momento de presentar las declaraciones de importación, exportación o tránsito, todos los documentos soporte requeridos para amparar las mercancías cuyo despacho se solicita.

5. Conservar a disposición de la autoridad aduanera, cuando actúen como declarantes, los originales de las declaraciones de importación, de valor, de exportación o de tránsito aduanero, de los recibos oficiales de pago en bancos y demás documentos soporte, durante el término previsto legalmente.

6. Utilizar el código de registro asignado a la sociedad para adelantar trámites y refrendar documentos ante la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

7. Contar con los equipos e infraestructura de computación, informática y comunicaciones y garantizar la actualización tecnológica requerida por la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) para la presentación y transmisión electrónica de las declaraciones relativas a los regímenes aduaneros y los documentos e información que dicha entidad determine.

8. Asistir a la práctica de las diligencias previamente ordenadas y comunicadas por la autoridad aduanera.

9. Permitir, facilitar y colaborar con la práctica de las diligencias ordenadas por la autoridad aduanera.

10. Numeral modificado por el artículo 20 del Decreto 360 de 2021. *<El nuevo texto es el siguiente>* Expedir el carné a todos sus representantes aduaneros y auxiliares acreditados para actuar ante las autoridades aduaneras, de acuerdo con las características y estándares técnicos definidos por la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y utilizarlo solo para el ejercicio de la actividad para la cual se encuentran reconocidos e inscritos.

5. Diseño Metodológico

El estudio de viabilidad

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

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

- **Estudio de Mercados:** Un estudio de mercado es un conjunto de acciones realizadas por organizaciones comerciales que tienen como objetivo obtener información sobre el estado actual de un segmento determinado de mercado.

- **Estudio Técnico:** Un estudio técnico es una herramienta fundamental para cualquier proyecto o emprendimiento que se quiera llevar a cabo.
- **Estudio Legal y Administrativo:** El estudio Administrativo consiste en determinar los aspectos organizativos que deberá tener en cuenta una nueva empresa para su establecimiento tales como su planeación estratégica, su estructura organizacional, sus aspectos legales, fiscales, laborales, el establecimiento de las fuentes y métodos de reclutamiento, el proceso de selección y la inducción que se dará a los nuevos empleados necesarios para su habilitación.
- **Cálculo de costos de la importación:** El costo de importación está constituido por el precio original de compra, más todos los gastos incurridos para poner el producto importado en el almacén de la empresa. Estos gastos adicionales están constituido por: flete, seguro, derechos e impuestos que gravan la importación, transporte, acarreo y gastos de aduana en general
- **Análisis de los impactos sociales y ambientales** Los estudios de viabilidad incluyen el análisis de la incidencia en la vida social de los seres humanos, en especial de aquellos que conforman el entorno. Estos estudios incluyen la generación de empleos, la mejora en las condiciones de vida de la población aledaña, y todo lo que pueda beneficiar directa e indirectamente el lugar donde se instalará el negocios
- **Recolección de datos.** El desarrollo de la investigación estuvo basado en la recolección de información mediante análisis de contenido, entrevistas, archivos, recopilación de instituciones como ProColombia, Ministerio de Agricultura, libros, Sitios Web especializados, reportes de agencias y/o instituciones internacionales y nacionales. Para el caso de los Sitios Web se realizaron entrevistas a especialistas sobre el tema de la producción y comercialización de perlas naturales.

5.1. Clase o tipo de investigación

El presente trabajo se enmarca en un tipo de investigación mixta donde encontramos información descriptiva y cualitativa, con enfoques multi metodicos, debido a que se realizaron diferentes tipos de estudio que cuentan con sus propias herramientas, técnicas y métodos para su resolución.

Cualitativa: nos centramos en las personas o familiares que están lejos de Colombia, a los cuales se les preguntó que extrañaban de su país y lo que más resaltó fue la comida, en especial en fechas navideñas haciendo énfasis a este producto (dulce de leche).

Cuantitativa: se investigó la cantidad de importaciones que hace Estados Unidos, y que porcentaje ocupa este producto, para saber si era rentable o no continuar con esta venta y tener un margen de costos y ganancias.

5.2 Metodo de investigacion

Los métodos utilizados para este trabajo de investigación son:

Método lógico inductivo. Propone el camino inverso: a partir de premisas particulares, se infieren conclusiones universales o generales, ya sea mediante inducciones completas (se consideran todos los elementos que integran el objeto de estudio) o incompletas (se consideran solamente algunos de los elementos que lo componen).

5.3. Técnicas de Investigación

Para el desarrollo de este trabajo se utilizaran fuentes de investigación secundarias, como por ejemplo: DANE, donde nos muestra datos estadísticos sobre la cantidad de productos derivados de los lácteos son exportados hacia los Estados Unidos; también otras fuentes secundarias

importante son Google Académico, Procolombia y diferentes sitios webs en Estados Unidos para identificar la demanda del manjarblanco en dicho país.

Población y muestra

Población: La población estadística, también conocida como universo, es el conjunto o la totalidad de elementos que se van a estudiar. Los elementos de una población lo conforman cada uno de los individuos asociados, debido a que comparten alguna característica en común. La población estadística puede ser un conjunto de personas, lugares o cosas reales. Por ejemplo, las personas que consumen manjar blando o los diferentes usos que se le puede dar a esta en recetas gastronómicas.

Población finita: Es aquella que se puede contar y se pueden estudiar con mayor facilidad a sus integrantes. Por ejemplo, la cantidad de personas que disfrutan los postres y dulces colombianos

Población infinita: Son inmensas poblaciones donde se hace muy difícil contabilizar a sus integrantes, por lo que suele tomarse en cuenta sólo una porción de ella a la hora de realizar un estudio, seleccionando así una muestra. Por ejemplo, la cantidad de leche, azúcar, fécula de maíz y demás ingredientes que conforman el manjarblando

Población real: Son grupos de integrantes tangibles. Por ejemplo, la cantidad de personas que todos los años en navidad compran manjarblanco para compartir con sus familias

Población hipotética: Son poblaciones posibles que pueden ser estudiadas ante una eventualidad. Por ejemplo, la cantidad de manjarblanco que se puede llegar a consumir por persona en Estados Unidos al año.

Muestra: La muestra es una parte representativa de una población donde sus elementos comparten características comunes o similares. Se utiliza para estudiar a la población de una forma más factible, debido a que se puede contabilizar fácilmente. Cuando se va a realizar algún

estudio sobre el comportamiento, propiedades o gustos del total de una población específica, se suelen extraer muestras. Estos estudios que se realizan a las muestras sirven para crear normas o directrices que permitirán tomar acciones o simplemente conocer más a la población estudiada.

Muestreo aleatorio simple: los elementos se eligen de una lista al azar. Funciona más eficazmente cuando el universo es reducido y homogéneo.

Fórmula para encontrar la población finita.

Porque usamos esta fórmula, debido a que principalmente se centra en una segmentación latinoamericana se puede calcular una cantidad referencial, de personas que compraron este producto, por ende, se calcula que el tipo de población seleccionada se podrá cuantificar lo queda como resultado una población FINITA.

Fórmula para encontrar población finita.

$$\text{Tamaño de muestra} = Z^2 * (p) * (1-p) / c^2$$

Z: = Nivel de confianza (95% o 99%)

p: = Proporción esperada

$$q: = 1 - p$$

c2: = Precisión

Z= nivel de aceptación, es decir cómo las personas verán la entrada de este producto al mercado internacional.

P= ventas esperadas, es decir dependiendo de la aceptación, ver que margen de error o de ganancias podemos encontrar.

Q= cantidad de personas que no aceptan el producto, o que simplemente no les gusta.

C2= como resultado tendremos la margen de precisión o rentabilidad de este producto lanzado en este país.

Aplicación de la fórmula

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{E^2(N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

N= 9.290.841 → Tamaño de la muestra

Z=196 → Valor de la distribución normal estándar para un nivel de confianza del 95%.

P = 0.5 → Proporción esperada

q = 1 - p = 0.5 → Complemento de la proporción esperada.

E = 0.05 → Margen de error del 5%.

$$n = \frac{4,514,295.82}{11,757.39} \approx 384$$

Conclusión

El tamaño de la muestra calculado es de 384 personas, lo que significa que, para obtener resultados significativos de una población de 9,290,841 habitantes, es suficiente encuestar a 384 individuos. Este tamaño de muestra garantiza resultados representativos y permite tomar decisiones con un alto grado de certeza estadística.

Procedimientos

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

En el estudio de mercado se tuvo en cuenta los cinco países que más exportan manjar blanco en el mundo, realizando un análisis a cada país donde se consideró variables como la política, religión, cultura de negociación, idioma y acuerdos internacionales. Luego se pre seleccionó dos de estos países y se les realizó el entorno donde se enmarca donde está ubicado cada país respecto a USA

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

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

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

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

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

Para calcular los costos de la exportación se realiza la matriz de costos de exportación donde se indican datos como el costo del seguro, el flete internacional, el tipo de INCOTERM que se va a utilizar, añadiendo estos datos automáticamente se genera el total de los costos de la

exportación Esta matriz es muy importante ya que con esta se puede conocer cuánto es el valor total para poder realizar la exportación.

Línea de investigación

El presente trabajo se inscribe en la línea de investigación del programa Técnico Profesional en comercio exterior del Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez” “Emprendimiento para generación de empresas mediante el proceso de exportación

Delimitación del objetivo

La investigación del presente proyecto será ejecutada dentro de los límites entre las ciudades Cali valle del cauca y nueva jersey, que se encuentran ubicadas en Colombia y Estados Unidos.

6. Estudio de mercado

6.1. Análisis del sector

6.1.1. El sector exportador colombiano

En el año 2023, Colombia realizó exportaciones en valor FOB hacía Estados Unidos por 57.357 millones de dólares de los cuales de los cuales el sector de “azúcares y artículos

confitería” (incluido el manjarblanco), exportaron 744.240 miles de dólares FOB hacia Estados Unidos.

El manjar blanco en Colombia se exporta a una escala muy menor en comparación a

							
Exportaciones							
Exportaciones de Colombia, según países de destino Total nacional (1970 - 2024) ^P							
Código	País	2022			2023		
		Kilos Netos	Dólares FOB	Pesos FOB	Kilos Netos	Dólares FOB	Pesos FOB
Total		102.131.628.696	56.910.136.648	241.607.564.595.031	103.191.548.967	49.769.126.318	215.159.245.675.576
249	Estados Unidos	15.160.746.399	14.840.229.378	62.941.143.485.819	13.742.856.708	13.286.011.149	57.357.639.949.587

Ilustración 1

muchos otros productos nacionales, actualmente es un producto fabricado por muy pocas empresas familiares y artesanales, por este mismo motivo no hay una fecha exacta para identificar en qué año se empezó a exportar este producto, sin embargo se puede afirmar que a mediados del siglo XX, muchos productos nacionales empezaron a ser más populares en Norteamérica y Europa por la gran cantidad de emigrantes que habían en estos destinos, aprovechando la globalización, muchos de los emigrante colombianos y latinos crearon una necesidad para tener de nuevo consigo productos típicos del país colombiano.

Los donde se encuentra mayor presencia del manjar blanco exportado desde Colombia es Estados Unidos, España y algunas partes de América Latina

En enero de 2024, las exportaciones colombianas presentaron un crecimiento leve de 1,3%, con lo cual se mantiene la dinámica de mejora significativa con respecto al declive que se acumuló durante el año 2023 (-12,9%). La razón principal detrás de esta tendencia a la baja a lo largo del año se atribuye a la disminución de la demanda mundial, motivada por un menor

crecimiento en la actividad económica global. Esto en línea con las proyecciones sitúan el crecimiento del comercio mundial en 3,3% en 2024 y en 3,6% en 2025, por debajo de la tasa de crecimiento promedio histórica de 4,9%.

6.1.2. El mercado del producto en el exterior

En Estados Unidos, los principales importadores de manjar blanco son empresas especializadas en alimentos étnicos, y provenientes de latinoamérica. Estos importadores pueden variar desde distribuidores mayoristas hasta tiendas especializadas en productos internacionales.

Distribuidores Mayoristas de Alimentos Internacionales

Goya Foods: es una empresa ubicada en Nueva Jersey la cual importa productos latinoamericanos y se encarga de su distribución en Estados Unidos.

Tiendas Especializadas en Productos Étnicos y Gourmet

Whole Foods Market: Foods se especializa en alimentos naturales y orgánicos, sin embargo se centra en productos nuevos para su venta, innovando en el mercado extranjero.

Distribuidores de Productos Gourmet

Specialty Food Association: es una empresa estadounidense que se interesa por el mercado innovador como lo es el manjar blanco.

Plataformas de Comercio Electrónico

Amazon: Aunque no es un importador tradicional, ofrece una plataforma para productos internacionales y podría ser un canal efectivo para vender manjar blanco directamente a consumidores en Estados Unidos.

Etsy: Especialmente para productos artesanales y gourmet, Etsy puede ser una buena plataforma para introducir manjar blanco al mercado estadounidense.

6.1.3 Análisis DOFA

MATRIZ DOFA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	FO	DO
OPORTUNIDADES	1. Producto unico 2. Crecimiento del mercado de productos etnicos 3. Alta calidad 4. Puntos de venta especializados	1. Regulacion y normatividad 2. Desconocimiento del producto 3. Costos de exportacion 4. Dificultades en la distribucion
1. Demanda de comida internacional 2. Tendencias de alimentacion 3. Expansión a traves de canales en linea 4. Alianzas y distribuidores	1. aprovechar el manjar blanco para posicionarlo en el crecimiento mercado de alimentos latinos en estados unidos 2. Usa la calidad del producto para atraer nuevos consumidores interesados en este producto,destacando características como ingredientes naturales y procesos tradicionales	1. Invertir en campañas de degustación para familiarizar a los consumidores con el manjar blanco, aprovechando el gran interés en estos productos latinos. 2. buscar alianzas estrategicas con empresas logisticas que ofrecen tarifas competitivas
AMENAZAS	FA	DA
1. Competencia 2. Variaciones en el gusto del consumidor 3. Cambios en la regulacion 4. Fluctuaciones economicas	1. Utilizar este producto diferente a otros dulces importados como estrategia de marketing para resaltar su autenticidad y mitigar las competencias. 2. Centrarnos en un mercado o punto especifico donde ya cuenten con los permisos necesarios para llevar a cabo la venta y distribución de este.	1. Contar con los medios suficientes y personas conocedoras que estén al tanto de las diferentes normativas para evitar sanciones y asegurar la calidad. 2. Implementar sistemas de control de calidad durante la entrega para minimizar riesgos asociados al producto, garantizandi que llegue en óptimas condiciones a nuestro cliente en Estados Unidos

6.1.4 Análisis de Michael Porter

El manjar blanco es un producto con un gran potencial en los mercados internacionales, destacándose por su sabor dulce y su textura cremosa. Sin embargo, enfrenta desafíos significativos en un mercado competitivo, especialmente en EE. UU., donde los consumidores valoran la calidad y la autenticidad de los productos.

1. Rivalidad entre Competidores

El mercado estadounidense presenta una competencia intensa en la categoría de dulces y postres. Existen numerosas marcas locales y extranjeras que ofrecen productos similares, lo que genera una fuerte rivalidad. Algunos factores clave son:

- Competencia de productos similares: Otras opciones de postres tradicionales y contemporáneos, así como productos de la cultura latinoamericana, que pueden ser preferidos por los consumidores.
- Diferenciación de producto: La capacidad de diferenciar el manjar blanco colombiano a través de ingredientes únicos y recetas tradicionales puede ser fundamental para destacarse.
- Competencia de marcas establecidas: Empresas que ya tienen presencia en el mercado, que poseen una leal base de consumidores y distribuciones consolidadas.

2. Amenaza de Nuevos Entrantes

La amenaza de nuevos entrantes en el mercado de manjar blanco en EE. UU. puede ser moderada a alta, debido a las siguientes consideraciones:

- Barreras de entrada: Las normas de importación para alimentos son estrictas y deben cumplir regulaciones sanitarias, lo que puede complicar la entrada de nuevos exportadores que no estén preparados.

- Costos de cumplimiento: Las certificaciones necesarias y las inspecciones sanitarias pueden ser onerosas para nuevos entrantes.
- Dificultades logísticas: El manjar blanco es un producto perecedero que requiere condiciones óptimas de transporte y almacenamiento para garantizar su frescura.

3. Poder de Negociación de los Compradores

En EE. UU., el poder de negociación de los compradores es significativo debido a:

- Alternativas disponibles: Los consumidores estadounidenses pueden elegir entre una amplia variedad de postres y dulces de diferentes orígenes, lo que les permite presionar a los proveedores.
- Valoración de calidad y precio: Los consumidores buscan productos de alta calidad y frescura, lo que obliga al manjar blanco a cumplir con estos estándares para poder competir.
- Red de distribución: Las grandes cadenas de supermercados y tiendas especializadas en productos latinoamericanos pueden influir en los precios y condiciones de compra.

4. Poder de Negociación de los Proveedores

El poder de negociación de los proveedores de insumos para la producción de manjar blanco en Colombia es moderado, dado que:

- Diversidad de proveedores: Existen varias regiones productoras de ingredientes clave, como la leche y el azúcar, lo que permite una oferta relativamente amplia.
- Costos de insumos: Fluctuaciones en el costo de insumos como la leche y el azúcar pueden afectar los márgenes de ganancia.
- Infraestructura: Deficiencias en la infraestructura de transporte y almacenamiento pueden impactar la capacidad de distribución y aumentar los costos de exportación.

5. Amenaza de Productos Sustitutos

En cuanto a productos sustitutos, existen alternativas que los consumidores pueden considerar, aunque el manjar blanco se mantiene como una opción popular. Algunos factores son:

- Disponibilidad de sustitutos: Otros postres como flanes, pudines o gelatinas podrían atraer a los consumidores que buscan opciones diferentes.
- Demanda por productos exóticos: Sin embargo, el manjar blanco, especialmente en la comunidad latina, sigue siendo muy demandado, lo que presenta una ventaja competitiva.
- Diferenciación: La posibilidad de resaltar el valor cultural y la autenticidad del manjar blanco colombiano puede ayudar a mantener su atractivo en un mercado competitivo.

6.2 Inteligencia de mercados

6.2.1 Posibles mercados para exportación del producto

Considerando los mercados internacionales, hemos identificado los siguientes países como opciones estratégicas para la exportación del producto:

Estados Unidos: Por la gran población de latinos en este país, es un mercado clave para la exportación de este producto gourmet ya que existe una alta demanda de productos tradicionales de la región.

España: Este mercado se ve influenciado por la gastronomía latina, por ende es un mercado potencial para lanzar este producto aprovechando el interés de los consumidores por sabores auténticos y tradicionales .

México: En este mercado, ya cuentan con este producto, sin embargo, tienen la creencia de que lo importado, siempre será mejor, por ende la población con más recursos, optaron por comprar este producto, en otros países.

Brasil: El interés por productos internacionales en este país está en constante crecimiento, lo que genera una demanda cada vez mayor por opciones innovadoras y de calidad.

Chile y Argentina: Dos mercados que aunque ya cuentan con este producto, existe la posibilidad de introducir una versión con un nuevo sabor y una calidad superior, diferenciándose así de la competencia y captando la atención de los consumidores..

6.2.2 El país seleccionado (País de destino)

El país seleccionado fue Estados Unidos, por su diversidad y cultura, teniendo gran parte de latinoamericanos en su territorio:

6.2.2.1 Entorno Económico

Entorno económico de Estados Unidos:

El producto interior bruto de Estados Unidos en 2024 ha crecido un 2,8% respecto a 2023. Se trata de una tasa 1 décima menor que la de dicho año, cuando fue del 2,9%.

En 2024 la cifra del PIB fue de 29.183.800 M\$, con lo que Estados Unidos es la primera economía del mundo en cuanto a PIB se refiere, como puede verse en el ranking de los 196 países de los que publicamos el PIB. El valor absoluto del PIB en Estados Unidos creció 1.463.100 M\$ respecto a 2023.

El PIB Per cápita de Estados Unidos en 2024 fue de 87.067 \$, 4.352 \$ mayor que el de 2023, que fue de 82.715 \$. Para ver la evolución del PIB per cápita resulta interesante mirar unos años atrás y comparar estos datos con los del año 2014 cuando el PIB per cápita en Estados Unidos era de 55.264 \$

Estados Unidos continuó consolidándose como una de las economías más influyentes en el comercio internacional. Durante diciembre, el valor total de sus importaciones alcanzó los 364.94

mil millones de dólares, reflejando un incremento en comparación con los 352.51 mil millones registrados en noviembre. Los principales productos importados incluyeron bienes de consumo (27%), bienes de capital (26%), suministros industriales (25%), vehículos automotrices y sus partes (12%), así como alimentos y bebidas (6%).

En cuanto a sus principales socios comerciales, China se mantuvo como el mayor proveedor de bienes a EE.UU., representando el 17% del total de importaciones, seguido de México (14%), Canadá (13%), Japón (4.5%) y Alemania (4.5%). Estas relaciones comerciales han sido clave para el abastecimiento de la industria estadounidense y el consumo interno.

La economía de Estados Unidos se caracteriza por su estabilidad, su fuerte integración en el comercio global y la implementación de políticas monetarias activas para mantener el equilibrio financiero. A pesar de los desafíos fiscales y externos, sigue siendo un referente en el mercado mundial, atrayendo inversiones y consolidando su influencia en la economía global.

6.2.2.2 Entorno Tecnológico

Estados Unidos se destaca como líder mundial en innovación y desarrollo tecnológico, impulsado por una infraestructura avanzada, un ecosistema de investigación de primer nivel y un sólido respaldo financiero para el crecimiento de nuevas empresas.

El país cuenta con prestigiosas universidades y centros de investigación como el MIT y Stanford, que lideran el desarrollo de tecnologías avanzadas en inteligencia artificial, biotecnología y automatización. La colaboración entre el sector académico, el gobierno y las empresas privadas ha permitido un crecimiento constante en la industria tecnológica, fortaleciendo su capacidad de innovación.

En términos de infraestructura, Estados Unidos dispone de redes de comunicación de alta velocidad, una amplia cobertura de tecnología móvil y un ecosistema sólido de servicios en la nube. Estos avances han impulsado la transformación digital en sectores clave como la manufactura, el comercio electrónico y los servicios financieros.

El marco regulatorio tecnológico del país está en constante evolución para abordar desafíos como la privacidad de datos, la ciberseguridad y la ética en el uso de la inteligencia artificial. Las políticas buscan equilibrar el fomento de la innovación con la protección de los derechos de los usuarios y la seguridad digital.

El entorno tecnológico de Estados Unidos es altamente competitivo y dinámico, con una infraestructura robusta, un ecosistema de innovación bien desarrollado y un fuerte respaldo financiero que consolidan su liderazgo en el panorama global.

6.2.2.3 Entorno Político

Sistema Político y Gobierno

Federalismo: Estados Unidos tiene un sistema federal, lo que significa que está dividido entre el gobierno federal y los gobiernos estatales. Cada estado tiene su propio sistema de gobierno, legislativo y judicial.

Ramas del Gobierno: El gobierno federal se divide en tres ramas: el Ejecutivo (presidido por el Presidente), el Legislativo (Congreso, compuesto por la Cámara de Representantes y el Senado) y el Judicial (con la Corte Suprema como su órgano principal).

Partidos Políticos

Partido Demócrata: Generalmente, promueve políticas progresistas y liberales en temas sociales y económicos. Su plataforma incluye el fortalecimiento de los derechos civiles, la protección del medio ambiente y la expansión de la seguridad social.

Partido Republicano: favorece políticas conservadoras, incluyendo un gobierno más limitado, impuestos reducidos y una postura más rígida en cuestiones de seguridad y defensa. Su base a menudo se centra en la protección de los valores tradicionales y la economía de libre mercado.

Temas Políticos Actuales

Economía: La política económica, incluyendo impuestos, regulaciones y gasto público, sigue siendo un tema central. Los debates sobre la inflación, el déficit y el crecimiento económico son recurrentes.

Salud y Seguridad Social: Las políticas relacionadas con el acceso a la atención médica y la seguridad social son áreas de intenso debate, con propuestas que van desde la expansión de servicios hasta reformas significativas.

Cambio Climático y Medio Ambiente: La política sobre el cambio climático y la protección ambiental también es un tema crucial, con debates sobre regulaciones ambientales y acuerdos internacionales.

Derechos Civiles: Las cuestiones de justicia social y derechos civiles, incluyendo el racismo, los derechos LGBTQ+ y la igualdad de género, siguen siendo temas importantes en la agenda política.

6.2.2.4 Entorno Ambiental

El entorno ambiental de Estados Unidos es diverso y extenso gracias a su tamaño y variedad de ecosistemas.

- **Diversidad Geográfica y Climática**

Climas y Regiones: Estados Unidos cuenta con una amplia gama de zonas climáticas que van desde climas templados en gran parte del país hasta desiertos, climas mediterráneos en la costa de California, climas tropicales en Hawái y Florida. Las Montañas Rocosas, los Grandes Llanos, los Apalaches y las áreas costeras contribuyen a esta diversidad.

- **Biodiversidad**

Especies Nativas: la biodiversidad es rica en especies de plantas, aves, mamíferos, peces e insectos. Algunos de los ecosistemas más importantes incluyen los Everglades en Florida, el Parque Nacional Yellowstone, los bosques de secuoyas en California y los desiertos de Arizona.

- **Políticas Ambientales**

Agencia de Protección Ambiental (EPA): La EPA es la principal agencia encargada de regular y hacer cumplir las leyes medioambientales en Estados Unidos. Trabaja en la reducción de la contaminación del aire y agua, la gestión de residuos, la restauración de ecosistemas y la lucha contra el cambio climático.

6.2.2.5 Entorno Cultural

La cultura de Estados Unidos, varía gracias a su amplia población internacional, gracias a que es un país con una de las tasas más altas de extranjeros.

1. **inmigración:** Estados Unidos es un país construido en gran parte por inmigrantes, lo que ha dado lugar a una rica diversidad étnica y cultural. Grupos de diferentes orígenes, como europeos, latinoamericanos, asiáticos y africanos.

Gastronomía

Comida Fusión: Debido a la diversidad étnica, la gastronomía estadounidense es una fusión de influencias de todo el mundo, es común encontrar en una misma ciudad restaurantes que ofrecen comida mexicana, china, italiana, india y japonesa.

Comida Rápida y Tradicional: es conocido por ser la cuna de las cadenas de comida rápida, pero también tiene comidas tradicionales como hamburguesas, hot dogs, barbacoa, el "soul food" (influenciada por la comunidad afroamericana) y los mariscos de las costas.

- Política y Sociedad

Democracia y Pluralismo: La política estadounidense está marcada por su democracia representativa y su sistema bipartidista (Demócratas y Republicanos). Sin embargo, el país también es hogar de un pluralismo de voces y movimientos sociales que buscan influir en el rumbo político.

Movimientos Sociales: Estados Unidos ha sido el epicentro de importantes movimientos sociales, como el movimiento de derechos civiles, el movimiento feminista, el movimiento LGBTQ+ y más recientemente, el movimiento Black Lives Matter. Estos movimientos han jugado un papel importante en el cambio cultural y legal en el país.

Debates Sociales: Existen importantes debates culturales sobre temas como la inmigración, el control de armas, los derechos reproductivos, la equidad racial y de género, y el papel del gobierno en la vida de los ciudadanos.

- Tecnología e Innovación

Innovación Tecnológica: Estados Unidos es uno de los líderes mundiales en tecnología e innovación. Silicon Valley, en California, es conocido como el centro de desarrollo de la industria tecnológica global, con empresas como Apple, Google, Facebook y Tesla.

Cultura Digital: La influencia de la tecnología en la vida cotidiana estadounidense es enorme. El uso de redes sociales, aplicaciones de transporte y comercio electrónico ha transformado la forma en que los estadounidenses interactúan y consumen información.

6.2.3 El País de Origen (Colombia)

6.2.3.1 Entorno Económico

- **Producto Interno Bruto (PIB):** Colombia tiene una economía mixta con un PIB en constante crecimiento, impulsado principalmente por sectores como el petróleo, la minería, la agricultura, la manufactura y los servicios. En los últimos años, el país ha experimentado una expansión económica moderada, aunque la pandemia de COVID-19 afectó temporalmente su crecimiento.

- Comercio Exterior

Exportaciones e Importaciones: Las exportaciones de Colombia incluyen principalmente petróleo, carbón, café, flores, banano y productos agrícolas. Las importaciones incluyen maquinaria, equipo de transporte, productos químicos, productos electrónicos y alimentos. Los principales socios comerciales son Estados Unidos, China, la Unión Europea y países de América Latina.. Nuestra idea principal es lograr una efectiva exportación con nuestro

aliado ya mencionado, y lanzar a este mercado como principal producto de exportación al manjar blanco.

- Política Monetaria y Fiscal

Banco de la República: El Banco de la República es la entidad encargada de la política monetaria y cambiaria en Colombia. Su objetivo principal es controlar la inflación, que ha sido moderada en los últimos años, aunque la pandemia y factores externos generaron presiones inflacionarias en 2022 y 2023. El banco también regula la tasa de interés, que afecta el crédito y la inversión.

Tasa de Cambio: El peso colombiano es una moneda de tipo de cambio flotante. Esto significa que su valor varía de acuerdo con las fuerzas del mercado en este caso, la variación del precio tanto del dólar como el petróleo. La volatilidad del precio del petróleo y la incertidumbre económica global pueden influir en la devaluación o apreciación del peso.

Política Fiscal: El gobierno colombiano ha buscado mantener un equilibrio entre el gasto público y los ingresos fiscales. Sin embargo, el déficit fiscal ha sido un desafío, particularmente debido a los altos niveles de gasto en infraestructura, seguridad y programas sociales. En 2012, se implementó una reforma tributaria para aumentar los ingresos fiscales.

6.2.3.2 Entorno Tecnológico

- **Educación y Capacitación Tecnológica**

Educación en Tecnología: El gobierno colombiano ha lanzado iniciativas para promover la educación en ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM). Universidades y centros

educativos están incorporando más programas enfocados en tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial, la ciencia de datos y la programación.

Capacitación Laboral: Se han desarrollado programas para capacitar a la fuerza laboral en habilidades digitales, con el objetivo de mejorar la competitividad del país en el mercado global. Estos programas buscan reducir la brecha de habilidades tecnológicas, especialmente entre la población joven.

- **Avances Tecnológicos en Sectores Clave**

Agrotecnología: En el sector agrícola, Colombia ha comenzado a adoptar tecnologías como el uso de drones, sensores de humedad y sistemas de riego automatizados, lo que ha mejorado la eficiencia en la producción agrícola. Estas tecnologías ayudan a enfrentar desafíos como el cambio climático y la escasez de recursos.

Salud Digital: La pandemia de COVID-19 aceleró la adopción de tecnologías en el sector salud, con el auge de la telemedicina y el uso de aplicaciones para gestionar citas médicas y diagnósticos a distancia. Esto ha mejorado el acceso a la atención médica en zonas rurales.

Comercio Electrónico: Colombia ha experimentado un fuerte crecimiento en el comercio electrónico, impulsado por el aumento del uso de smartphones y la mejora de las plataformas digitales. Empresas locales y globales han desarrollado soluciones tecnológicas para mejorar la experiencia de compra en línea y el acceso a nuevos mercados.

6.2.3.3 Entorno Político

- **Sistema Político**

Democracia Representativa: Colombia es una república democrática con un sistema presidencialista. El presidente es el jefe de Estado y gobierno, elegido por voto popular para un período de cuatro años. El Congreso bicameral está compuesto por el Senado y la Cámara de Representantes, cuyos miembros también son elegidos democráticamente.

División de Poderes: El sistema político colombiano está basado en la separación de poderes entre el Ejecutivo, Legislativo y Judicial, lo que garantiza un sistema de pesos y contrapesos. El Tribunal Constitucional y la Corte Suprema juegan roles importantes en la interpretación y defensa de la Constitución.

- **Política Nacional**

Reformas Estructurales: A lo largo de las últimas décadas, los gobiernos colombianos han buscado implementar reformas estructurales en áreas como el sistema tributario, la educación, la salud y la seguridad social. Las reformas fiscales y tributarias son frecuentes, y suelen ser impulsadas por la necesidad de aumentar los ingresos fiscales y mejorar la distribución de la riqueza.

Gobierno Actual: Desde la llegada de Gustavo Petro a la presidencia en 2022, su gobierno ha puesto énfasis en políticas progresistas, impulsando reformas orientadas hacia la justicia social, el medio ambiente y la inclusión económica. Las reformas propuestas incluyen cambios en el sistema de pensiones, la regulación del sistema financiero y medidas para la transición energética hacia fuentes sostenibles.

Conflicto y Paz: Aunque el país ha avanzado significativamente en la superación de su conflicto armado interno tras la firma del acuerdo de paz en 2016 con las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), persisten algunos problemas relacionados con grupos armados ilegales, el narcotráfico y la violencia en zonas rurales. El gobierno continúa implementando políticas de posconflicto y estrategias para la reintegración de excombatientes.

Seguridad y Narcotráfico

Seguridad Interna: A pesar de los avances en la implementación del acuerdo de paz con las FARC, persisten desafíos de seguridad debido a la presencia de grupos armados ilegales y el narcotráfico. El ELN (Ejército de Liberación Nacional) y disidencias de las FARC continúan operando en algunas regiones, especialmente en áreas rurales.

Narcotráfico: El narcotráfico sigue siendo un problema grave en Colombia, que es uno de los mayores productores de cocaína en el mundo. El gobierno ha implementado varias estrategias para combatirlo, incluidas políticas de erradicación de cultivos ilícitos y cooperación internacional con Estados Unidos y otros países.

Política de Drogas: El gobierno actual ha propuesto un enfoque diferente en la política antidrogas, orientado hacia la regulación y control del mercado de las drogas, lo que ha generado controversia tanto a nivel nacional como internacional.

6.2.3.4 Entorno Ambiental

- Biodiversidad

Riqueza de Ecosistemas: Colombia es el segundo país más biodiverso del mundo, después de Brasil. Alberga una amplia gama de ecosistemas que incluyen la Amazonía, la región andina, la Orinoquía, el Caribe, el Pacífico y la Sierra Nevada de Santa Marta. Estos ecosistemas son el hogar de miles de especies de plantas, animales y microorganismos, muchas de ellas endémicas.

Flora y Fauna: Colombia es rica en biodiversidad de flora y fauna, con más de 54,000 especies registradas, incluidas más de 1,800 especies de aves, 450 de mamíferos y 3,000 de peces. Además, se estima que una gran cantidad de especies aún no ha sido descubierta.

- Recursos Naturales

Agua: Colombia es un país con abundantes recursos hídricos. Tiene una de las mayores reservas de agua dulce en el mundo, gracias a la presencia de ríos importantes como el Magdalena, el Cauca, el Amazonas y el Orinoco. Sin embargo, el mal uso de los recursos hídricos y la contaminación en algunas zonas urbanas y rurales son problemas crecientes.

Minería y Recursos Energéticos: El país cuenta con importantes recursos minerales, como carbón, oro y esmeraldas, además de una creciente industria petrolera. La explotación de estos recursos ha generado ingresos significativos para el país, pero también ha ocasionado problemas ambientales, incluyendo la deforestación, la contaminación del agua y la destrucción de hábitats naturales.

6.2.3.5 Entorno Cultural

- Diversidad Étnica y Cultural

Influencia Indígena, Africana y Europea: La diversidad cultural en Colombia se debe principalmente a la convergencia de culturas indígenas, africanas y europeas. Los pueblos indígenas han preservado sus lenguas, costumbres y tradiciones, especialmente en zonas como la Amazonía y la Sierra Nevada de Santa Marta. La población afrocolombiana, concentrada en la costa del Pacífico y el Caribe, ha tenido una gran influencia en la música, la danza y la gastronomía. A su vez, la cultura europea, traída por los colonizadores españoles, ha dejado una marca significativa en la religión, la arquitectura y las costumbres.

Comunidades Indígenas: Colombia cuenta con más de 80 grupos indígenas, como los Wayúu, los Kogui, los Arhuacos y los Embera. Estas comunidades tienen una conexión profunda con la naturaleza y poseen conocimientos ancestrales sobre medicina, agricultura y sostenibilidad que han sido fundamentales para la preservación de sus territorios y costumbres.

Afrocolombianos: La población afrocolombiana ha sido fundamental en el desarrollo cultural del país. La influencia africana se refleja en la música (como el vallenato y la cumbia), la gastronomía (platos como el sancocho y el arroz con coco), y en expresiones religiosas como las festividades del Carnaval de Barranquilla y San Pacho en Quibdó.

- **Gastronomía**

Cocina Regional: La gastronomía de Colombia es igualmente diversa y está influenciada por su geografía y su historia. Algunos de los platos más representativos son la **arepa** (comida tradicional hecha de maíz), el **ajiaco** (sopa a base de papa y pollo, típica de Bogotá), la **bandeja paisa** (plato abundante con frijoles, arroz, chicharrón, carne molida y plátano), y el **sancocho** (sopa de carne o pescado con tubérculos y plátano).

Influencias: La cocina colombiana también refleja la diversidad cultural del país, con influencias indígenas en el uso de ingredientes como el maíz y la yuca, africanas en platos como el arroz con coco, y europeas en la técnica culinaria y el uso de carnes y lácteos.

- **Diversidad Lingüística**

Lengua Oficial y Lenguas Indígenas: El idioma oficial de Colombia es el español, pero el país es hogar de más de 60 lenguas indígenas, además de lenguas criollas y romani. Estas lenguas son habladas principalmente por comunidades indígenas en áreas rurales y aisladas. El gobierno ha reconocido la importancia de preservar y promover las lenguas indígenas como parte del patrimonio cultural nacional.

- **Patrimonio Cultural**

Sitios Patrimonio de la Humanidad: Colombia cuenta con varios sitios declarados Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO, como el centro histórico de Cartagena de Indias, el Parque Arqueológico de San Agustín y el Paisaje Cultural Cafetero. Estos lugares reflejan la rica historia y el valor cultural del país.

Patrimonio Inmaterial: Además de los sitios físicos, Colombia también cuenta con un rico patrimonio inmaterial, que incluye festividades, tradiciones orales y expresiones artísticas que han sido reconocidas internacionalmente.

6.3 El Producto

6.3.1 Portafolio de Productos

Nombre del producto: Manjar blanco



Ilustración 2

6.3.2 Generalidades y/o características del producto a exportar

- Producto higienizado obtenido por la concentración térmica de una mezcla de leche, sacarosa u otros edulcorantes y aditivos permitidos por la legislación nacional vigente.

- El manjar blanco propio de la región del Valle del Cauca es preparado con harina de arroz o almidón de maíz.
- Tiene alrededor de 65 °Brix de concentración y un color pardo opaco como resultado de las reacciones de Maillard.
- Agradable sabor y palatabilidad.
- El periodo de vida útil para este producto presentado en envase no hermético es de 60 días y de 90 días presentado en envase hermético.
- En su mayor parte, la producción de manjar blanco se realiza de manera artesanal.

6.4 El Mercado Proveedor

El Manjar blanco es un producto insignia en el Valle del Cauca, reconocido como parte su gastronomía ocupa un renglón importante en la economía de sus habitantes. El azúcar de caña es uno de los ingredientes principales de este producto y en Colombia se cultiva la caña de azúcar en la región del Valle del río Cauca, departamentos del Cauca, Valle del Cauca y Risaralda. En promedio se muelen 20 millones de toneladas anualmente. Debido a las condiciones ambientales de esta zona geográfica el cultivo se realiza durante todo el año y no de forma estacional o zafra como en el resto del mundo, convirtiendo al Valle del Cauca en una de las mejores regiones cañeras del planeta. Por otro lado se tiene en cuenta que la leche de vaca es otro de los ingredientes fundamentales y los departamentos de Valle del Cauca, Cauca, Nariño y Putumayo producen el 9% de la leche de ganado vacuno.

Teniendo en cuenta lo anterior el Valle del Cauca se convierte en el mercado proveedor más importante para la exportación del manjar blanco debido a su ubicación a nivel geográfico, al nivel de producción de la materia prima y elaboración que es mayoritariamente artesanal en el

territorio

6.5 El Mercado Potencial Objetivo

6.5.1 *La Población Objetivo*

La población objetivo para la exportación del manjar blanco se encuentra en Estados Unidos, específicamente en el área de Queens, en la ciudad de Nueva York (incluyendo el área metropolitana) en el estado de Nueva Jersey ya que tiene una considerable población colombiana y latina en general. El producto va dirigido a comercializadoras, cadenas de mercado y tiendas de comestibles, cuyo objetivo sea satisfacer el paladar de la comunidad latina y norteamericanos que están en busca de un lugar donde se reúnan los sabores propios de Colombia; como por ejemplo el caso de Comamos Pues, es un Local-Stand en el Centro Comercial The Mills At Jersey Gardens o más conocido como el Mall de Elizabeth en New Jersey donde a diario reciben a muchos latinoamericanos que se han radicado en el país y nativos muy curiosos que buscar probar nuevas experiencias. También otros destinos interesantes son Florida, California y Texas teniendo en cuenta la concentraciones de inmigrantes latinos, incluyendo una gran comunidad colombiana y su demanda de productos tradicionales como lo es el manjar blanco.

6.5.2 *Tendencias y comportamiento del consumo en el país de destino*

Estados Unidos ha mostrado una tendencia creciente hacia el consumo de productos latinos tradicionales y el factor principal de esto es el crecimiento de la población latinoamericana ya que para el 2023, un estudio demostró que por cada cinco personas, una es latina. Actualmente, 62 millones de personas representan aproximadamente el 19% del total de habitantes del país. En Estados como el de California, residen alrededor de 15.760.437; Texas,

12.135.690; Florida, 6.197.465 y Nueva York, 3.873.130 con comportamiento de crecimiento año tras año. También es muy importante recalcar que existen otros factores responsables de esta tendencia en crecimiento como lo es la expansión de supermercados latinos que buscan poder vender productos internacionales; por otro lado está el cambio en las preferencias alimentarias de los norteamericanos, siendo capaces de dejar a un lado “lo conservador”, se han abierto a probar nuevas gastronomías y productos internacionales, por fortuna, el manjar blanco cabe dentro de este grupo, son percibidos como postres "gourmet" o "artesanales", tienen un atractivo particular hacia la exploración de nuevos sabores; y por último y no menos importante el comportamiento de ventas en línea y el E-commerce ha ayudado mucho a consumidores fuera de los grandes centros urbanos tener acceso a productos como el manjar blanco, lo que amplía el mercado potencial.

6.5.3 Requisitos del consumidor del País de destino

Hay muchos aspectos y requisitos que se deben cumplir para poder competir en un mercado tan amplio como es el de Estados Unidos, también hay que tener en cuenta que los consumidores son mucho más estrictos cuando se trata de productos alimenticios los cuales no tienen una aprobación o reconocimiento global. En este caso se mencionan los requisitos que los consumidores en Estados Unidos siempre buscan a la hora de satisfacer sus necesidades: conexión emocional y nostalgia; sabor auténtico y calidad artesanal; ingredientes naturales libres de conservantes; que incluyan certificaciones de calidad, ¿aporta a atributos de salud y bienestar?; variedad de formatos y tamaños; accesibilidad y disponibilidad; relación calidad-precio y por último la presentación y empaque debe ser atractivos para dar esa sensación de que es un producto de alta calidad.

6.6 El Mercado Competidor

6.6.1 Países exportadores del producto

En Colombia, el manjar blanco es un producto que se facilita para la producción y aunque el nivel de exportación no se compara como a los productos principales hay ciertas empresas que se dedican a la producción y/o exportación como es el ejemplo de El Cortijo Del Palmar, productores; Sociedad Comercial La Bugueña SAS, productores y exportadores; y Dulces del Valle, exportadores.

Otros países que son productores y al mismo tiempo exportadores del producto son

Argentina: Caracterizado por su dulce de leche de alta calidad, muy similar al manjar blanco lo posiciona en uno de los más demandados a nivel mundial principalmente por USA y Europa.

Uruguay: Su industria de producción también es muy fuerte y tomando ventaja de esto para exportar también a USA y Europa.

Perú: Su versión del manjar blanco cada vez es más conocida por varios países y su nombre se ha posicionado muy bien para referencia este producto, es un gran atractivo también para el mercado estadounidense y europeo

México: México tiene una presentación del manjar blanco llamada cajeta, pero es igualmente demandada en el continente norteamericano debido a la gran cantidad de mexicanos que hay en este país.

6.6.2 Procedencia del producto en el país de destino

El manjar blanco no es un producto que solo se fabrique en Colombia, en la cultura latinoamericana es muy común encontrar este postre, por tal motivo la competencia para Colombia puede llegar a ser un poco alta, entre los principales países que más exportan dicho producto hacia los Estados Unidos son:

- Argentina
- Perú
- Uruguay
- México
- Chile
- España

6.6.3 Los precios internacionales del producto

El manjar blanco es un producto que por lo general se vende en dos presentaciones 450 gr y 250 gr. En el mercado estadounidense teniendo en cuenta el valor en dólares USD el precio promedio que podemos encontrar para cada uno son lo siguientes:

- 250 gr/8.82 oz: \$8.84
- 450 gr/15.87 Oz: \$15.20

6.7 El Canal de Distribución

Los medios o el canal que se utilizara para llevar el manjar blanco al mercado norteamericano, es la combinación de transporte en vía marítima y terrestre. Esto, teniendo en cuenta que desde el Valle del Cauca se llevará hasta el puerto de Cartagena y luego seguirá su

camino por el mar Caribe, hasta el puerto de Nueva York y finalmente concluye su camino por medio de camiones que se encargaran de entregar la mercancía a los proveedores.

6.8 Estrategias de Mercadeo y Ventas

Para penetrar el mercado estadounidense se consideran los siguientes estrategias para ser de este plan uno efectivo:

- El nicho de mercado son los latinoamericanos, por ese motivo la segmentación de mercado se realiza con un enfoque en la comunidad latina que se encuentra en estados unidos, ya una vez identificadas las ciudades con mayor influencia de latinos, el siguiente paso es acceder a las tiendas con fuerte presencia de productos internacionales, como lo son Walmart, Kroger, y Target, Cárdenas o El Super.
- Creación de videos informativos donde se pueda contar la historia y tradición, aprovechando el factor de la nostalgia y la identidad cultural, destacando la autenticidad del producto, eso es algo que los consumidores en EE. UU. valoran mucho
- El marketing ético también es una muy buena estrategia que no puede faltar si queremos llegar a más personas, tomando ventaja de la intercomunicación, utiliza influencers colombianos o latinos en plataformas como Instagram, TikTok o YouTube, que puedan promover el producto como parte de la cultura y el sabor tradicional de Colombia.

7. El Estudio Técnico

7.1 Localización del Proyecto

7.1.1 Macro Localización

El país el cual realiza la exportación es Colombia, ubicada en el extremo noroccidental de América del Sur, con una superficie de 1.141.748 km², tiene costas en el Pacífico y en el Atlántico. Según el Banco de la República, la población para el año 2022 es de 51,87 millones de habitantes. El peso colombiano COP es la moneda legal en el país. Su idioma oficial es el español; hay una gran diversidad en la cultura. Colombia es una república unitaria, democrática y representativa. El sistema político colombiano es presidencialista, con una separación de poderes ejecutivo, legislativo y judicial. El presidente y los gobernadores departamentales se encargan de hacer cumplir las leyes.



El país que realiza la importación es Estados Unidos, este se encuentra en América del Norte, entre los océanos Pacífico y Atlántico, está compuesto por 50 estados y un distrito federal.

Al norte, Estados Unidos limita con Canadá y al sur con México; según la oficina del Censo de los Estados Unidos para el año 2022 hay 333.3 millones de habitantes, su moneda oficial es el dólar estadounidense su símbolo es \$ o USD. Estados Unidos no tiene un idioma oficial. Sin embargo, el inglés es el idioma más utilizado en el país y en su cultura los estadounidenses son, en general, personas muy amigables y felices de ayudar cuando se les pregunta. También tienden a ser muy directos y abiertos, lo que puede sorprender a las personas que provienen de culturas más reticentes.

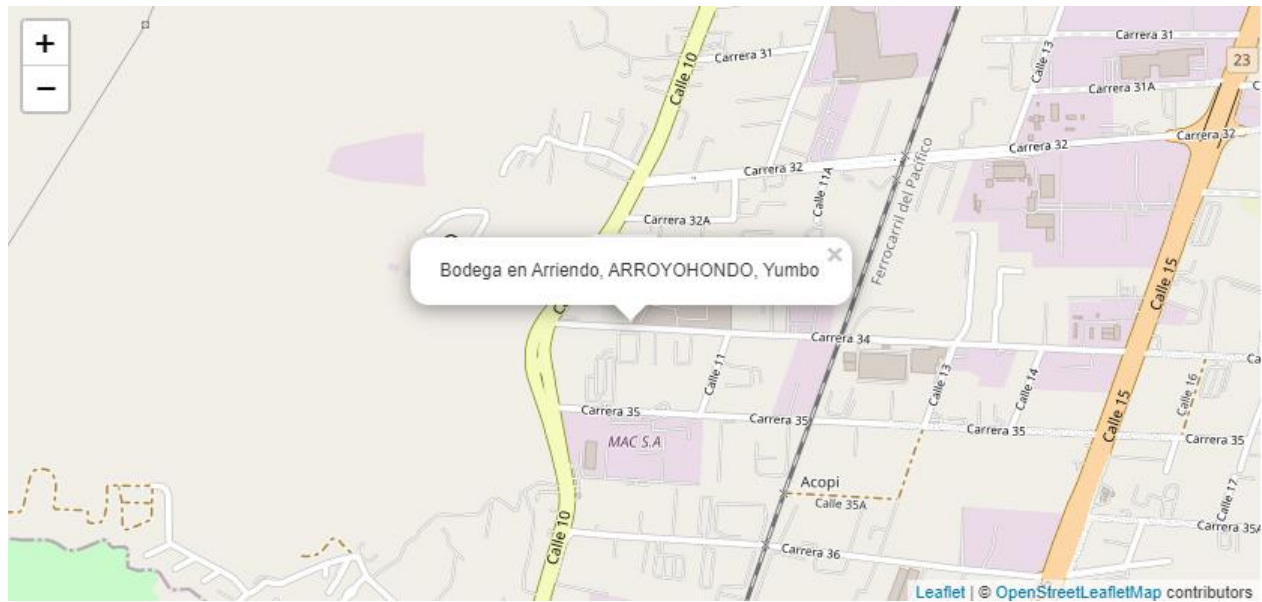


7.1.2 Micro Localización

Se toma la decisión de alquilar una bodega, estratégicamente ubicada en Arroyohondo, Yumbo, dentro de los beneficios podemos encontrar que es una zona industrial, es una bodega amplia con 720 m², con acceso de tractomulas, altura de 6 metros, tiene muelle, piso de alta resistencia, iluminada con luz natural y lámparas, cercanía a estaciones de servicio, zona de

comidas, supermercados, facil salida al norte, sur por amplias vías.

Dirección: Arroyo Hondo, Cra. 34 #10-287a, Yumbo, Valle del Cauca



7.1.3 La Planta Física



7.2 Aspectos Técnicos del Producto

7.2.1 Ficha Técnica del Producto

	FICHA TECNICA DE PRODUCTO TERMINADO	
NOM BRE DEL PRODUCTO	MANJAR BLANCO	
DESCRIPCION DEL PRODUCTO	El manjar blanco es un producto hecho a base de leche de vaca, el cual es sometido a altas temperaturas hasta conseguir el resultado esperado, otro ingrediente que se utiliza para la realización de este delicioso producto es azúcar, el cual ayuda a intensificar este sabor, se le puede agregar fécula de maíz para lograr una reducción de agua rápidamente, su textura final (caliente) es semi espesa lo cual facilita su envasado, textura final (frio) su consistencia es pastosa lo cual aumenta su sabor, y hace que al degustarlo su sabor sea mas agradable.	
COMPOSICION NUTRICIONAL PROMEDIO	CARBOHIDRATOS:	15.4 g
	FRIBRA DIETETICA:	0 g
	AZUCAR:	15.4 g
	GRASAS:	1.2 g
	GRASAS SATURADAS:	0.7 g
	POLIINSATURADOS:	0 g
	MONOINSATURADOS:	0 g
	GRASAS TRANS:	0 g
	CALORIAS	80
PRESENTACION Y EMPAQUES COMERCIALES	ENVASE DE TOTUMA X250g	
características	sabor característico, puede variar dependiendo de los ingredientes extra, (Coco, Arequipe), agradable olor y textura suave, color crema, envasado vegetal de un fruto proveniente de centro america mejor conocido como totumo.	
TIPO DE CONSERVACION	Medio ambiente	
	Refrigerado	
	Congelado	
	Temperatura ambiente	
CONSIDERACION PARA EL ALMACENAMIENTO	Al conservarlo a temperatura ambiente se debe tener en una temperatura máxima de 30°C libre de humedad, al refrigerarlo no tiene temperatura mínima, mientras se mantenga refrigerado.	
FORMULACION	MATERIA PRIMA / INSUMO	PORCENTAJE
	Leche	25 litros
	Azúcar	5 libras
	Fécula de maíz	250 g
VIDA UTIL APROXIMADA	De 5 a 6 meses después de su elaboración	
INSTRUCCIONES DE CONSUMO	Una vez abierto consumir rápidamente, o dejarlo en refrigeración	

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

Teniendo en cuenta que una de las características del producto es que tenga una preparación tradicional, se tiene en cuenta sólo empresas que lo produzcan de esta misma forma, por lo tanto empresas como Colanta y Alpina no se tiene en cuenta. A continuación algunos empresas tradicionales y sus producción por hora:

Dulces del Valle: puede producir entre 50 y 150 unidades por hora dependiendo el tamaño de su operación y metodo de coccion

Doña Lechona: 50 y 100 unidades por hora

Productos El Manjar Blanco: entre 50 y 100 unidades por hora

La capacidad de comercialización que se puede adquirir directamente con Dulces del Valle, que al producir más unidades al mismo tiempo puede salir más económico a largo plazo; según análisis realizados la empresa tiene una capacidad de comercialización de hasta 50.000 unidades por mes.

7.2.3 Unidad de Empaque y etiquetado para la exportación

El empaque que se utilizará es la totuma, aquí es donde va a ir servido el manjarblando una vez finaliza su proceso de cocción. Su forma no es uniforme, puede variar pero las dimensiones que en promedio se tomarán son de 18cm largo, 17cm ancho y 9cm de alto con capacidad de 450 kg cada uno.



Ilustración 3

El empaque que protege el empaque principal es una cobertura de plástico alrededor de esta



Ilustración 4

El empaque terciario son cajas de cartón con medidas de 40cm x 60cm x 20cm

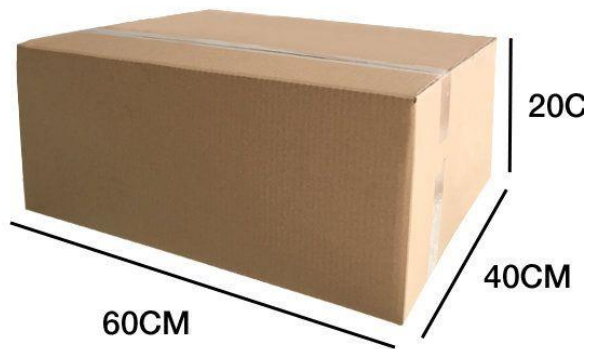


Ilustración 5

Las medidas del palet son 1.20m x 1.00 m x 0.09 m



Ilustración 6

Vista aérea de la estiva ubicando un total de 5 cajas por nivel

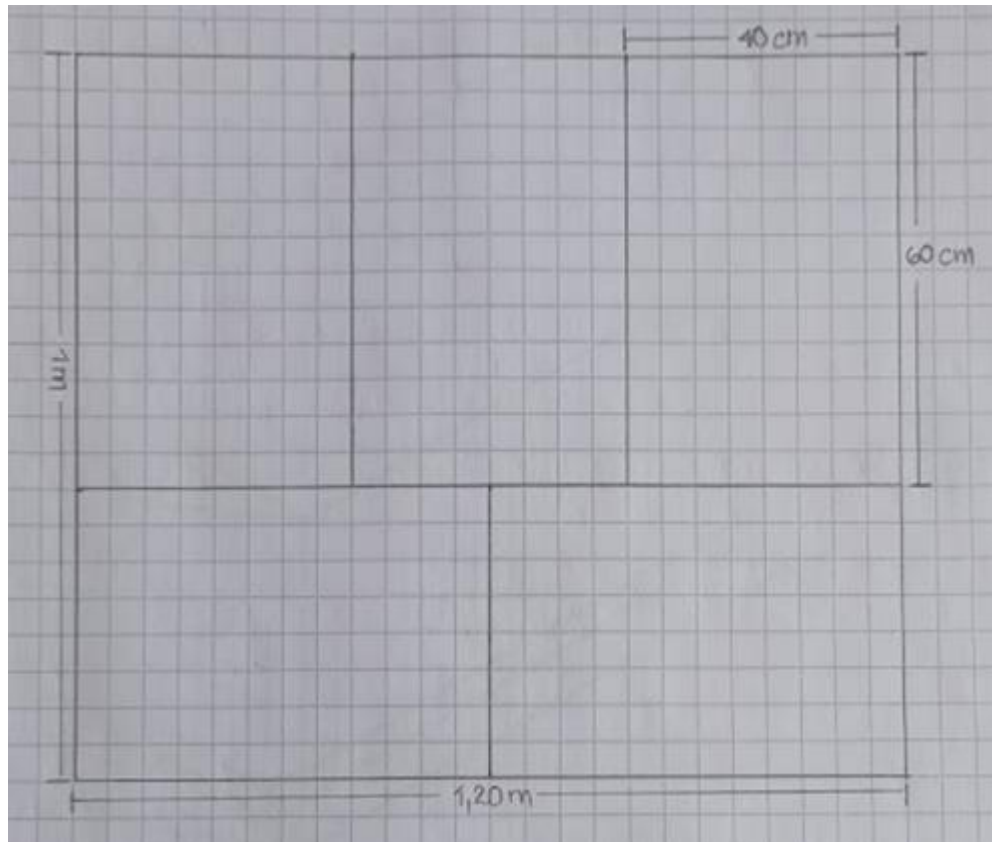


Ilustración 7

7.3 La unidad Empresarial Exportadora

7.3.1 Tipo de Sociedad

La empresa se constituye bajo la sociedad SAS (Sociedad por Acciones Simplificada), se decide optar por esta opción ya que su creación tiene muchas ventajas para los empresarios tales como: simplicidad en el trámite, flexibilidad en la estructura, sin límites de socios, objeto social amplio y protección para los accionistas

7.3.2 Razón Social

La razón social de la empresa es **Valexen Borders SAS**, se dedica a la exportación de bienes y/o productos en especial los que requieren vistos buenos como el INVIMA e ICA nombre de la empresa y a que se va a dedicar

7.3.3 Misión y Visión Empresarial

Misión: Nos encargamos de transportar el auténtico sabor del manjar blanco colombiano a los hogares que se encuentran en el exterior, conservamos su preparación tradicional y garantizamos la más alta calidad en cada totumo. Nos esforzamos por mostrar una vez más las porque Colombia es un país tan rico en cultura, innovamos en los procesos que cumplan con los más altos estándares internacional de calidad

Visión: Para el año 2030 seremos reconocidos en el mercado local por nuestros altos niveles de exportación de manjar blanco y otros productos tradicionales colombianos, reconocido por la excelencia en calidad, sostenibilidad e innovación., Queremos llevar el sabor de Colombia a cada rincón del mundo, destacándonos como una marca sinónimo de tradición, sabor y responsabilidad social."

7.3.4 Principios y Valores

Principios

- Calidad sin compromisos
- Rapidez en el servicio

- Respeto por las Disposiciones legales
- Responsabilidad social
- Comunicación asertiva
- Sostenibilidad

Valores

- Respeto
- Responsabilidad
- Pasión por la excelencia
- Integridad
- Autenticidad
- Pertenencia

7.3.5 Políticas de Empresa

La empresa se caracteriza y jura mantener políticas como:

- **Política de privacidad:** La Ley de Protección de Datos Personales o Ley 1581 de 2012 en Colombia protege el derecho de las personas a conocer, actualizar y rectificar la información que se haya recogido sobre ellas en bases de datos o archivos.
- **Política de servicio al cliente.** Ofrecemos respuestas honestas y no hacemos promesas que no podamos cumplir.
- **Política de garantía:** Compromiso por parte de la empresa para asegurar la calidad y satisfacción de sus productos

7.3.6 Organigrama Empresarial



7.3.7 Las Necesidades de Personal, Perfiles y Funciones del Personal

Especialista en Exportaciones

- Edad promedio: 25-35 años

- **Profesión:** Comercio Internacional, Negocios Internacionales, Administración de Empresas o afines
- **Salario:** \$2,500,000 - \$4,000,000 COP (puede variar según experiencia y región)
- **Educación:** Profesional en carreras relacionadas con comercio y exportaciones

Funciones y responsabilidades:

1. Gestionar la documentación requerida para exportaciones (facturas, certificados de origen, permisos de sanidad, etc.).
2. Asegurar el cumplimiento de normativas internacionales, incluyendo requisitos de FDA y normas de etiquetado para el país destino.
3. Establecer relaciones con agentes aduaneros, navieras y empresas de transporte.
4. Realizar estudios de mercado para identificar nuevas oportunidades de exportación.
5. Supervisar los tiempos y costos de las operaciones de exportación.
6. Coordinar inspecciones y auditorías necesarias para productos de exportación.
7. Monitorear cambios en aranceles y regulaciones comerciales internacionales.

Coordinador Logístico

- **Edad promedio:** 28-40 años
- **Profesión:** Ingeniería Industrial, Administración Logística o afines
- **Salario:** \$2,000,000 - \$3,800,000 COP
- **Educación:** Tecnólogo o profesional en áreas relacionadas con logística

Funciones y responsabilidades:

1. Planificar y supervisar el transporte de productos desde la planta hasta los puertos de exportación.
2. Optimizar rutas de transporte para garantizar entregas puntuales y minimizar costos.
3. Gestionar inventarios y coordinar almacenes para evitar sobre costos o rupturas de stock.
4. Supervisar el embalaje y etiquetado de los productos conforme a las regulaciones internacionales.
5. Negociar con proveedores logísticos (transportistas, operadores de carga, agentes aduaneros).
6. Elaborar informes periódicos sobre desempeño logístico, costos y tiempos de entrega.
7. Asegurar el cumplimiento de normativas ambientales y de seguridad en logística.

Coordinador de Calidad

- **Edad promedio:** 30-45 años
- **Profesión:** Ingeniería en Alimentos, Ingeniería Química o afines
- **Salario:** \$2,200,000 - \$4,500,000 COP
- **Educación:** Profesional en áreas relacionadas con calidad o procesos alimenticios

Funciones y responsabilidades:

1. Diseñar y supervisar el cumplimiento del sistema de gestión de calidad (SGC).

2. Asegurar el cumplimiento de normativas internacionales de calidad e inocuidad alimentaria (HACCP, ISO 22000, FDA).
3. Coordinar inspecciones de control de calidad en todas las etapas del proceso productivo.
4. Capacitar al personal en procedimientos de calidad y buenas prácticas de manufactura (BPM).
5. Realizar auditorías internas y externas para identificar posibles áreas de mejora.
6. Gestionar las no conformidades y definir planes de acción correctivos.
7. Supervisar los procesos de almacenamiento y transporte para garantizar la integridad del producto.

Gerente Comercial

- **Nombre del cargo:** Gerente Comercial
- **Edad promedio:** 35-50 años
- **Profesión:** Administración de Empresas, Mercadeo, Negocios Internacionales o afines
- **Salario:** \$4,000,000 - \$7,500,000 COP
- **Educación:** Profesional en áreas relacionadas con ventas y mercadeo (preferiblemente con estudios de posgrado)

Funciones y responsabilidades:

1. Diseñar estrategias comerciales para aumentar las ventas en mercados internacionales.
2. Liderar la negociación con clientes y distribuidores en el exterior.

3. Supervisar el desempeño del equipo de ventas y establecer objetivos claros.
4. Realizar estudios de mercado y análisis de la competencia para identificar oportunidades.
5. Representar a la empresa en ferias y eventos internacionales.
6. Monitorear las tendencias del mercado global para adaptar la oferta de productos.
7. Asegurar la fidelización de clientes a través de un servicio al cliente de calidad y programas de lealtad.

8. El Plan Exportador

8.1 Régimen de Exportación

REQUISITOS Y OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR (Art. 10 Dcto. 1165 de 2019)

El exportador debe cumplir con los requisitos y obligaciones relacionadas a continuación:

Requisitos

Los requisitos relacionados a continuación deben ser cumplidos cuando se actúe de manera directa o a través de una agencia de aduanas.

Personas jurídicas. Estar domiciliados y/o representados legalmente en el país y estar inscritos en el Registro Único Tributario (RUT) o en el registro que haga sus veces, con la calidad correspondiente.

Personas naturales. Estar inscrito en el Registro Único Tributario (RUT) o en el registro que haga sus veces con la calidad correspondiente, salvo lo previsto en el párrafo 1° del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto Único Reglamentario 1625 de 2016 o el que lo modifique o adicione.

Sucursal de sociedad extranjera. Estar inscrito en el Registro Único Tributario (RUT) o en el registro que haga sus veces, con la calidad correspondiente.

Obligaciones

Tener todos los documentos soporte requeridos vigentes y con el cumplimiento de los requisitos legales, al momento de la presentación de la declaración aduana-nera.

Cuando actúe directamente, proporcionar, exhibir o entregar la información o documentación requerida, dentro del plazo establecido legalmente u otorgado por la autoridad

aduanera.

Garantizar que la información entregada a través de los Servicios Informáticos Electrónicos, corresponda con la contenida en los documentos que la soportan.

Poner a disposición o entregar a la autoridad aduanera la mercancía que ésta ordene.

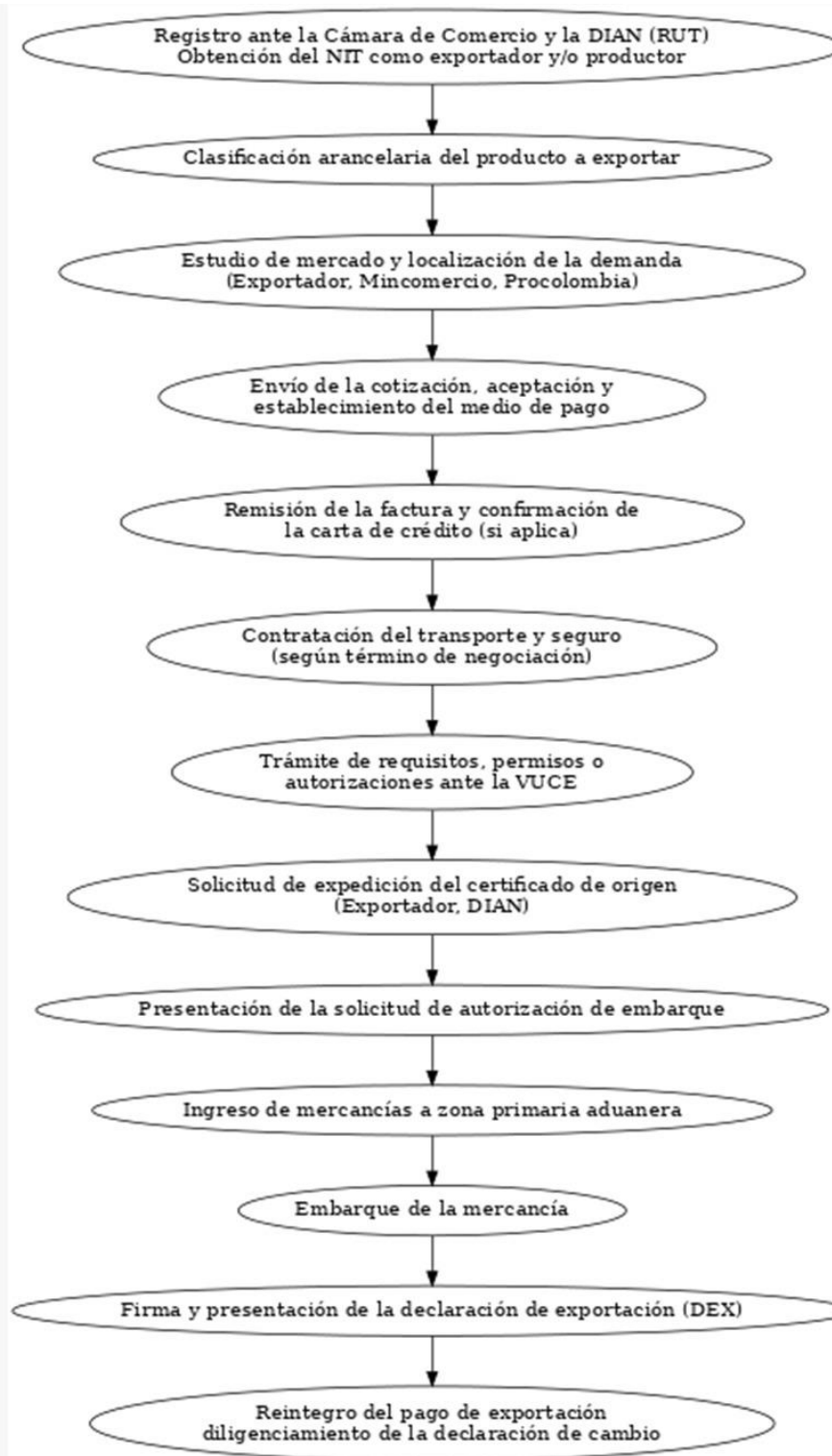
Cuando el exportador actúe directamente, conservar los documentos soporte y los recibos oficiales de pago en bancos, según lo determine la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), por un periodo de cinco (5) años a partir de la fecha de presentación y aceptación de la declaración, a disposición de la autoridad aduanera.

Cuando actúe directamente, informar a la autoridad aduanera sobre la inspección previa de las mercancías que pretenda realizar y asistir a la misma.

Aplicar lo dispuesto en la resolución anticipada y/o de ajuste de valor permanente, si la hubiere.

Cuando actúe directamente, acceder y utilizar los Servicios Informáticos Electrónicos respetando los protocolos y procedimientos de seguridad establecidos en este decreto y determinados por la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

8.2 Trámites del Proceso Exportador



8.2.1 Posición Arancelaria

Capítulo – Partida arancelaria – Subpartida arancelaria – Posición arancelaria

Perfil de la mercancía						
DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	1901.90.20.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 40% en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte; preparaciones alimenticias de productos de las partidas 04.01 a 04.04 que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 5% en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte. - Los demás: - - Manjar blanco o dulce de leche			01-ene-2007	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2007	...	

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen			
IVA			
Otras tarifas generales			
Gravámenes por acuerdos internacionales			
Medidas de protección comercial			
Régimen de comercio			
Bienes de capital			
Índice Alfabético Arancelario			
Notas de nomenclatura			
Correlativas por apertura			
Correlativas por cierre			
Requisitos Específicos de Origen (REO)			
Documentos soporte			
Características especiales			
Restricciones			
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Modalidades permitidas			
Descripciones de mercancías			
Documentos soporte por zona de RAE			
Cupos de Mercancia			

8.2.2. Premios previos y/o vistos buenos

Los permisos que se deben solicitar para la exportación del manjar blanco son:

- Registro Sanitario del INVIMA: El registro sanitario certifica que el manjar blanco es apto para el consumo humano y que su producción cumple con las normativas de higiene y calidad. Es un requisito fundamental para comercializar productos alimenticios en mercados nacionales e internacionales.
- Coordinador de Calidad :Es la persona responsable de garantizar que la producción del manjar blanco cumpla con los estándares de calidad y normativas exigidas por las entidades reguladoras, tanto en Colombia como en el país de destino.
- Certificado de Origen:Es un documento que acredita que el manjar blanco fue elaborado en Colombia. Es emitido por entidades como la Cámara de Comercio o la DIAN y es necesario para acceder a beneficios arancelarios en países con los que Colombia tiene acuerdos comerciales.
- Normativa de Etiquetado: Cada país tiene sus propias regulaciones sobre el etiquetado de alimentos. Para exportar manjar blanco , se debe asegurar que la etiqueta incluya información obligatoria, En Estados Unidos, por ejemplo, la FDA (Food and Drug Administration) exige un etiquetado específico que debe cumplirse antes de la exportación.
- Certificado de Inocuidad Alimentaria (HACCP): El Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP) es un sistema que garantiza la seguridad alimentaria durante la producción y distribución del manjar blanco . Certifica que el producto es seguro para el consumo y que no presenta riesgos microbiológicos, físicos o químicos.

- Autorización de la DIAN: Debe autorizar la exportación del **manjar blanco** mediante la presentación de documentos como la **Declaración de Exportación** . También verifica que el producto cumpla con los requisitos fiscales y aduaneros antes de su salida del país.
- Certificado de Libre Venta: Es un documento emitido por el **INVIMA** o una entidad competente en Colombia, que certifica que el **manjar blanco** se comercializa y consume legalmente en el país de origen.

Requisitos Específicos del País Importador (EE. UU.)

- Registro en la FDA :La Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) exige que cualquier empresa extranjera que exporta alimentos a EE.UU. UU. se registra en su sistema. Este registro es obligatorio y debe renovarse cada dos años.
- FSMA (Food Safety Modernization Act):La FSMA (Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria) es una legislación de EE.UU. UU. que busca prevenir problemas de seguridad alimentaria en lugar de reaccionar ante ellos. Esta ley establece requisitos estrictos para la importación de alimentos.

8.2.3 Términos de Negociación

Los Incoterms son un conjunto de reglas diseñadas para facilitar la comprensión y regulación de las transacciones internacionales de compra-venta. Estas normas establecen las responsabilidades de ambas partes en el proceso de entrega de la mercancía, así como la distribución de costos y riesgos entre el vendedor y el comprador.

En este caso, la empresa utilizará el término de negociación FOB (Free On Board) - Libre a Bordo, el cual define claramente las obligaciones de cada parte en la exportación del

producto. Bajo este acuerdo, el vendedor es responsable de entregar la mercancía a bordo del buque seleccionado por el comprador en el puerto de embarque acordado. Hasta ese punto, el vendedor asume los costos relacionados con el transporte interno, la gestión de exportación y la carga en el buque.

La transferencia de riesgos ocurre en el momento en que la mercancía es cargada a bordo del buque. A partir de ese instante, cualquier daño o pérdida que pueda ocurrir durante el transporte corre por cuenta del comprador.

En cuanto a los costos, el vendedor cubre los gastos hasta la carga en el buque, mientras que el comprador asume los costos de transporte marítimo, seguro y demás gastos que puedan surgir hasta la entrega en su destino final.

Este término de negociación permite al comprador gestionar directamente el transporte y el seguro de la mercancía, lo que le da mayor control sobre los costos logísticos y la planificación de la entrega, optimizando así su operación comercial en el mercado internacional.

8.2.4 Agente de Carga y/o Tipo de Transporte

Agente de carga seleccionado: **DSV**

DSV A/S es una empresa danesa de transporte y logística que ofrece servicios globales de transporte por carretera, aire, mar y tren. Desde su fundación en 1976 por nueve transportistas daneses independientes, la empresa ha logrado una rápida expansión y presencia internacional

Tipo de transporte: Marítimo

Tipo de contenedor:

Contenedor refrigerado o Reefer: Equipado con un sistema de refrigeración para mantener una temperatura controlada, ideal para productos perecederos como frutas, verduras y productos farmacéuticos.

Tamaño de contenedor: Contenedor de 20 pies

Tipo de buque en el cual será transportado: Buque portacontenedores: Son los más utilizados en la actualidad. Transportan contenedores estandarizados que facilitan la carga y descarga de la mercancía

8.2.5 Medio de Pago

Carta de Crédito

En este se firma un compromiso irrevocable por parte de un banco emisor (banco del comprador) de pagar al beneficiario (vendedor) una determinada suma de dinero, siempre y cuando se cumplan ciertas condiciones establecidas en el crédito.

Ventajas: Ofrece una mayor seguridad tanto al comprador como al vendedor, ya que el pago está garantizado si se cumplen las condiciones.

Desventajas: Puede ser un proceso más complejo y costoso debido a la intervención de múltiples bancos.

8.2.6 El Contrato de Exportación

► | CONTRATO DE COMPRAVENTA

ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO

Entre los suscritos a saber Sebastian Valencia Neira, mayor de edad, identificado(a) con la cédula de ciudadanía No. 1112038597 de Cali-Valle, domiciliado y residente en La buitrera km 3.5, quien en adelante se denominara **EL VENDEDOR**, por una parte y, por la otra Smith Miller, mayor de edad, identificado(a) con la cédula de ciudadanía No. 12457623 de Nueva Jersey-USA, domiciliado y residente en NJ-70 E, S Hope Chapel Rd y Ocean County 571 hacia High Bridge Rd en Jackson Township., quien para los efectos del presente documento se denominara **EL COMPRADOR**, han acordado celebrar un contrato de compraventa de establecimiento de comercio que se regirá por las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- Objeto. **EL VENDEDOR** transfiere a **EL COMPRADOR** a título de compraventa el derecho real de dominio que tiene sobre el establecimiento de comercio denominado sweet market con No. de matrícula mercantil 2314567SE de la Cámara de Comercio, ubicado en Estados Unidos de América de la ciudad de Nueva Jersey como unidad económica en los términos del artículo 525 del Código de Comercio.

TERCERA.- Situación del establecimiento.- **EL VENDEDOR** declara que el establecimiento de comercio que vende por este documento, se encuentra libre de demandas civiles, embargos, judiciales, arrendamientos, pleitos pendientes; que su derecho de dominio no está sujeto a condiciones resolutorias, y que en todo caso, se obliga al saneamiento de la venta conforme a las disposiciones legales que regulan la materia. Así mismo, **EL VENDEDOR** declara que la información contable contenida en los estados financieros y en los libros de contabilidad refleja adecuadamente la situación financiera y económica del establecimiento.

CUARTA.- Obligaciones del Vendedor.- EL VENDEDOR se obliga a hacer los trámites de registro, publicidad a los acreedores y la entrega del establecimiento, esta última se hará el 21 de enero de 2025.

QUINTA.- Si cualquiera de las partes incumpliere una cualquiera de las obligaciones establecidas en este contrato, deberá pagar a la otra la suma de ~~cientos~~ ^{cuarenta} mil dólares pesos (\$240.000) a título de pena derivada de dicho incumplimiento.

En señal de asentimiento, las partes contratantes suscriben este documento, el día 21 de Noviembre de 2024, en la ciudad de Cali-Colombia.

VENDEDOR

Sebastian

COMPRADOR

John Mue

Nota 1: Este documento debe ser reconocido por las partes ante juez o notario.

Nota 2: El presente formato es solo un modelo y su diligenciamiento es responsabilidad del usuario.

8.2 El Proceso General de una Exportación

El proceso general de una exportación consiste en:

1. Preparación del Producto: Adecuación del Producto: Verificar que el producto cumple con las regulaciones del país destino (etiquetado, embalaje, calidad). Por ejemplo, si se exporta a EE. UU., debe cumplir con las normativas de la FDA. Implementar controles de calidad e inocuidad, como HACCP y Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

2. Documentación y Trámites Previos: Registro en el INVIMA: Obtener el registro sanitario para garantizar la seguridad del producto; Certificado de Origen: Emitido por la Cámara de Comercio para acreditar el origen colombiano; Inscripción en la DIAN: Registrar a la empresa como exportador en el RUT (Registro Único Tributario).

3. Negociación y Contratación: Cotización Internacional: Definir términos comerciales bajo Incoterms (FOB, CIF, EXW, etc.), precio, cantidad y condiciones de pago; Contrato de Venta: Formalizar un acuerdo que detalle las condiciones de la exportación, como plazos de entrega, embalaje y seguros.

4. Logística y Transporte: Embalaje y Etiquetado: Preparar el producto según los requisitos internacionales, asegurando que esté protegido durante el transporte; Transporte Interno: Llevar la carga al puerto o aeropuerto designado, gestionando el transporte terrestre; Contratación de Flete Internacional: Seleccionar la mejor opción de transporte (marítimo, aéreo o terrestre) según costos y tiempos de entrega.

5. Trámites Aduaneros en Colombia: Declaración de Exportación: Presentar el Documento Único Aduanero (DUA) ante la DIAN, junto con otros documentos como factura comercial, lista de empaque y certificado de origen. Inspección Aduanera: La DIAN puede inspeccionar la carga para verificar que cumple con las regulaciones.

6. Trámites Aduaneros en el País de Destino: Despacho Aduanero: Una vez en el país de destino, se deben cumplir los trámites aduaneros locales, incluyendo el pago de aranceles e impuestos; Liberación de la Carga: Después de la inspección y pago de aranceles, la mercancía se libera para ser entregada al comprador.

7. Entrega Final: Distribución y Entrega: El producto se entrega al cliente o al punto de distribución acordado; Confirmación y Retroalimentación: Obtener retroalimentación del cliente para ajustar procesos y mejorar futuras exportaciones.

8.2.1 Documentación

Cotización



9945 Southwest 142nd Avenue, Miami, Florida 33186, United States

Dear:

VALEXEN BORDERS SAS
YENIFER TATIANA GAÑAN
Purchasing representative
Tel. +57 3116958714
CALLE 64 N 5 BN -146, La Flora
Santiago de Cali (Valle) – Colombia

Subject: Request quote

Dear Representatives

I am writing to you to request a quote related to the Caramel Spread. We have seen your website and we are interested in importing a 20' container of this product.

It also serves to inform us of payment methods, negotiation terms and estimated time for import.

Appreciating the attention paid

Yours sincerely.

NICK BERNAL
Business representative

Respuesta

Lugar: Cali – Colombia
Fecha: 21 de septiembre de 2024

Sr.
Los Paisas Market

Atendiendo a la cotización solicitada el 19 de septiembre de 2024 sobre el producto Manjar blanco individual presentado en libra, el cual será despachado en un contenedor de 20' le proporcionamos la siguiente información:

Fecha: 21/09/2024		VALEXEN BORDERS SAS			
Referencia	Descripcion	Cantidad	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
4654-4	Manjar Blanco	8800	und	\$ 7,52	\$ 66.176,00

Flete	\$ 2.000,00
Seguro	\$ 72,77
Valor FOB	\$ 68.248,77
Puerto de Buenaventura	

Termino de negociacion	FOB
Tiempo estimado	12 dias
Forma de pago	carta credito
Tipo de contenedor	Frigorifico

VALEXEN BORDERS SAS
Yenifer Tatiana Gañan
TEL (+57) 3116958714
CALLE 64 N 5 BN – 145, LA FLORA
Santiago de Cali (Valle), Colombia

Carta credito

I. Datos del ordenante	
Nombre	LOS PAISAS MARKET
Tipo ID	NIT
Dirección	9945 SOUTHWEST 142nd AVENUE, MIAMI, FLORIDA 33186, USA
Teléfono	(305) 608-9020
Fax	
E-mail	purchases@lospaisescol.com.co
Tipo de cuenta	Cuenta corriente
No. de cuenta	64654821-54652
II. Datos del beneficiario	
Nombre completo:	VALEXEN BORDERS SAS
Dirección	CALLE 56 N NUMERO 5 18
País	Colombia
Teléfono	3116958714
Fax	
Contacto	Yenifer Gañan Caleño
E-mail	mercadeo@valexenborders.com.co
III. Condiciones de la carta de crédito	
Forma de crédito documentario	Irrevocable
Moneda	USD
Vigencia en días	90
Valor	68.248,77
Valor en letras	sesenta y ocho mil doscientos cuarenta y ocho dolares y setenta y siete centavos
Tolerancia	
Despachos parciales	No permitidos
Transbordos	No permitidos
Puerto / aeropuerto de embarque:	Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura
Ciudad	Buenaventura
País	Colombia
Puerto / aeropuerto de destino:	Bahía de San Pedro
Ciudad	Los Angeles, California
País	Estados Unidos
Avisada	
Confirmada	X
Fecha máxima de embarque	12/19/2025
Forma de pago	A la vista
Si la forma de pago es diferente a la vista diligencie:	
Aceptación	días
A partir de:	
Mixto:	
Vista	100 %
Aceptación	%
días	
A partir de:	10/10/2023
En caso de requerirse documento de transporte combinado	
Lugar de recepción	
Lugar final de destino	
Término de negociación	
Comisiones y gastos fuera de Colombia por cuenta del	Beneficiario
Ordenante	X
IV. Descripción de la mercancía: (Detallar en inglés brevemente indicando cantidades)	
MANJAR BLANCO EN TOTUMA (DULCE DE LECHE) (CAREMEL SPREAD).	
V. Documentos exigibles para el pago	
Cantidad	
Original	Copias
1	1
Factura comercial	
Documento de transporte:	
X	Marítimo limpio a bordo
	Aéreo
	Terrestre
	Combinado
Fletes Prepagado	
Consignado a: (nombre, dirección, ciudad, país, teléfono, fax)	
Seasons Farm Fresh, 3191 Grand Ave Ste 1641, Miami, FL 33133, Estados Unidos - (305) 608-9020.	
Notificado a: (nombre, dirección, ciudad, país, teléfono, fax)	
Seasons Farm Fresh, 3191 Grand Ave Ste 1641, Miami, FL 33133, Estados Unidos - (305) 608-9020	
Lista de empaque: NO APLICA	
Certificado de origen	
Carta dando detalle del embarque dirigida a: (nombre compañía de seguros, dirección, ciudad, país, teléfono, fax)	
hacer una póliza de seguros, MAPFRE, Av Cra. 70 No. 99-72 Bogotá D.C. - Colombia, +60 (1) 6439600.	

		Otros documentos:	
		Otros documentos:	
		Otros documentos:	

VI. Condiciones adicionales

VII. Confirmación de financiación

Solicita financiación		Plazo de financiación		días	A partir de	
-----------------------	--	-----------------------	--	------	-------------	--

Condiciones que rigen la apertura del crédito documentario

Por efectos de la solicitud de apertura de un crédito documentario y en el evento en que sea aceptado por EL BANCO, el ordenante del crédito documentario (EL ORDENANTE) se obliga a:

1. Pagar a EL BANCO la suma o sumas pagadas por el corresponsal y/o EL BANCO por efectos de la utilización o utilizaciones del crédito documentario, pago que hará en la moneda de financiación.
2. El valor de las utilizaciones del crédito son exigibles desde el momento en que EL BANCO efectúe el pago de las mismas al beneficiario o desde la fecha en que su corresponsal lo haga.
3. Autorizamos al BANCO para constituir por nuestra cuenta las garantías que sean necesarias para el inmediato reembolso de las utilizaciones del crédito. El valor de los gastos y valores que llegare a desembolsar EL BANCO por motivo de ellas, lo cubriremos al recibo de simple aviso de cobro.
4. El BANCO podrá escoger libremente el corresponsal que necesite para tramitar la carta de crédito y será por nuestra cuenta y riesgo todo error de interpretación u omisión en la observancia de las condiciones de la carta de crédito por parte del corresponsal escogido. Nos responsabilizamos también por las obligaciones legales a que se vea sometido EL BANCO o su corresponsal.
5. Aceptamos como deuda a nuestro cargo el valor de las utilizaciones que se produjeren, independientemente de la suerte que pueda correr la mercancía amparada por el crédito.
6. Pagar el valor de los intereses y gastos generados por la obligación que se deriva de la utilización o utilizaciones del crédito documentario y el valor de las comisiones y demás gastos, en moneda legal, no obstante que EL BANCO por razón de la operación que les da origen deba referirlos a divisas para determinar su valor, utilizando la tasa de cambio representativa del mercado aplicable para el día de pago o la que EL BANCO tenga establecida para este tipo de operaciones o en moneda extranjera si la norma cambiaria así lo exige. Los intereses a pagar se liquidarán al vencimiento de cada mes calendario o en la forma en que lo dispongan EL BANCO o la autoridad competente, por el período comprendido entre la fecha de pago del corresponsal al beneficiario del crédito documentario y aquella en que EL BANCO reciba el pago de la deuda.
7. EL BANCO está autorizado para debitar de la cuenta corriente, de ahorros o de cualquier otra cuenta activa registrada, el valor de las deudas derivadas de este crédito documentario, capital, intereses, ímbres y cualquier otro gasto que esta operación ocasione como también el cobro de una comisión adicional de prepago. En caso de ser necesario, EL BANCO está autorizado para debitar tales deudas de las demás cuentas corrientes o de ahorros o activas de las cuales sea titular el ordenante del crédito documentario.
8. Entregar oportunamente a EL BANCO los documentos exigidos por las normas cambiarias para tramitar la compra o reembolso de las divisas necesarias para efectuar el pago de la financiación. EL BANCO queda autorizado irrevocablemente para diligenciar y firmar las declaraciones de cambio requeridas para adquirir en el mercado cambiario las divisas necesarias para pagar el capital e intereses, siendo esta una facultad más no una obligación y en el evento de que se ejerza, el ordenante libera a EL BANCO de cualquier responsabilidad por el ejercicio de esta autorización. Así mismo EL BANCO queda facultado para efectuar todos los trámites necesarios tendientes a la cancelación total de la obligación.
9. Los despachadores recibirán instrucciones de remitir la mercancía a la orden del BANCO y ésta será retenida a título de prenda hasta la completa extinción de las obligaciones derivadas del crédito, si él lo estimare conveniente. En caso de que EL BANCO viere la necesidad de depositar la mercancía, serán de nuestro cargo, todos los costos por bodegaje y comisiones del depositario.
10. Si el crédito documentario es utilizado y en el evento que las normas cambiarias así lo exijan, el ordenante se obliga a la constitución del depósito ante el Banco de la República, con las características exigidas y reglamentadas por dicha entidad.
11. La financiación solicitada será otorgada en la divisa que el BANCO seleccione de acuerdo con sus disponibilidades, siendo de nuestra cuenta, es decir a cargo del ORDENANTE, las diferencias de cambio que se presenten. La amortización a capital se realizará al vencimiento y el cobro de intereses mes vencido. En caso de incumplimiento o mora en el pago de cualquier obligación nos obligamos a pagar intereses moratorios sobre la cantidad vencida y no pagada, a una tasa equivalente al doble del interés remuneratorio acordado para el presente producto, sin perjuicio de las correspondientes acciones legales del cobro. Los intereses moratorios se devengarán desde, e incluyendo, la fecha de pago correspondiente y hasta, y excluyendo, la fecha de su pago efectivo. Los intereses moratorios se calcularán por el número de días calendario que dure la mora.
12. Declaramos así mismo, que será de nuestro cargo el pago de cualquier impuesto o gravamen que llegue a establecerse en el futuro y que afecte al capital y/o los intereses de la presente obligación, como también asumimos las variaciones que pueda tener la tasa de interés legal.
13. EL BANCO podrá, si así lo estima conveniente y previa solicitud de EL ORDENANTE, aceptar el prepago parcial o total de la obligación originada en la utilización del crédito documentario. En tal evento, EL ORDENANTE deberá notificar a EL BANCO su intención de prepagar, mediante comunicación escrita, presentada por lo menos con tres (3) días hábiles de antelación a la fecha en que se desee efectuar el pago, especificando el número de la obligación, la fecha y el valor que desea prepagar. EL ORDENANTE autoriza expresamente a EL BANCO para debitar de la cuenta indicada en este documento el valor de las comisiones originadas en el prepago.
14. EL BANCO no será responsable por errores de declaración ante la Aduana, ni en las facturas consulares, ni por la oportuna presentación de los documentos para la nacionalización de la mercancía
15. EL BANCO no será responsable por las consecuencias que puedan derivarse de la demora o extravío de cartas o documentos, ni la demora, mutilación o errores de transmisión de mensajes. Tampoco será responsable por errores de traducción o interpretación de términos técnicos.
16. En el evento en que los gastos y comisiones que cobren los corresponsales de EL BANCO en el exterior, y que sean por cuenta del beneficiario, sean rehusados en su pago, serán cubiertos por nosotros, es decir por EL ORDENANTE, al BANCO.
17. EL ORDENANTE manifiesta conocer y acepta expresamente las normas de las reglas Internacionales que rigen los créditos documentarios en las cuales se establece que los Bancos emisores y sus corresponsales no asumen obligación ni responsabilidad alguna respecto a la forma, suficiencia, exactitud, autenticidad, veracidad, o el valor legal de algún documento, ni respecto a las condiciones generales o particulares que se indiquen en los documentos o que se agreguen a ellos, así como respecto a la descripción, cantidad, peso, calidad, estado, embalaje, despacho, valor o existencia de las mercancías representadas por los documentos y a la buena fe en los actos u omisiones, solvencia, reputación o cumplimiento de las obligaciones de los despachadores, transportadores, aseguradores de la mercancía o de cualquier otra persona relacionada con la operación.
18. El ORDENANTE declara y acepta que EL BANCO no es responsable por el extravío, errores o demoras que puedan producirse en la tramitación o entrega de los documentos necesarios para la utilización del crédito documentario, cuando tales hechos obedezcan a circunstancias ajenas a su control directo.
19. EL ORDENANTE acepta que EL BANCO puede dar por vencido el plazo otorgado para el pago de la financiación de la utilización o utilizaciones del crédito documentario cuando EL ORDENANTE incumpla parcial o totalmente con la obligación de pagar una de las cuotas convenidas para el pago de la financiación o los intereses o cualquier otra obligación asumida a cualquier título con EL BANCO.
20. EL ORDENANTE asume las responsabilidades y el pago de cualquier multa que pueda generarse en la aplicación de las normas aduaneras y los perjuicios que puedan causarse en caso de que se produzca la presentación tardía de los documentos originales o de las copias.
21. En el evento en que el plazo de financiación solicitado o por cualquiera de sus prórrogas, exceda el plazo cambiariamente establecido, será responsabilidad del ORDENANTE el cumplimiento oportuno de los trámites exigidos por las normas cambiarias legales vigentes.
22. La presente solicitud y convenio de apertura de crédito documentario así como el proceso de solicitud del mismo, su desarrollo operativo, ejecución y la(s) carta(s) de crédito emitidas al efecto, se rigen por las reglas y usos uniformes relativos a créditos documentarios de la Cámara de Comercio Internacional vigentes en la fecha de su apertura y por lo establecido en este documento.
23. Con la presente solicitud declaramos que he(mos) sido plenamente informado(s) de las condiciones del contrato de crédito y por ende de la respectiva operación.

20. "LIBOR" significará, o en cada período de interés, una tasa anualizada de un año 360 días y días reales transcurridos) igual a la tasa anual dividida (el cociente resultante se redondeará al 1/100 milésimo de punto del 1%) (i) la tasa de interés (que será la misma para cada día en dicho período de interés) determinada por el Acreedor de acuerdo con sus procedimientos habituales como la tasa ofrecida para depósitos en dólares estadounidenses con un plazo equivalente a dicho período de interés (o el más comparable a ese período de interés según lo determine razonablemente el Acreedor) que se muestra en la página correspondiente de la Pantalla del Servicio de Monitoreo de Reuters Monitor (o cualquier otro servicio que pueda reemplazar o complementar la Pantalla del Servicio de Monitoreo de Reuters Monitor) que el Acreedor haya seleccionado para el propósito de esta Tasa Sustituta, o (ii) la tasa de interés que se establezca por el Acreedor para depósitos en dólares estadounidenses con un plazo equivalente a dicho período de interés, aprobada por British Bankers' Association como un proveedor de información autorizado con el fin de mostrar las tasas a las que los Acreedores líderes en el mercado de depósitos interbancarios de Londres (una "fuente alternativa") ofrecen dos (2) días hábiles LIBOR antes del primer día de dicho período de interés los depósitos en dólares estadounidenses (o en su número igual, por cualquier motivo, ya no existe una Pantalla de Servicio de Monitoreo de Reuters Monitor (o cualquier página alternativa) o cualquier Fuente Alternativa, una tasa de reemplazo comparable determinada por el Acreedor en ese momento) por (un mínimo igual a 1.00 menos el porcentaje de reserva LIBOR. La tasa LIBOR se calculará de acuerdo con lo anterior, independientemente de si el Acreedor está realmente obligado a mantener un porcentaje de reserva LIBOR. La tasa LIBOR será el "LIBOR Porcentaje de reserva". La tasa LIBOR se ajustará automáticamente a partir de la fecha efectiva de cada cambio en el porcentaje de reserva LIBOR. No obstante lo anterior, si la tasa LIBOR será menor que cero, dicha tasa se considerará cero a los fines del presente acuerdo.

En el evento en que la LIBOR no está disponible por cualquier razón, o el supervisor del administrador LIBOR o una autoridad ha realizado una declaración pública identificando una falta específica después de la cual la LIBOR no se utilizará para determinar las tasas de interés para préstamos, el Acreedor enviará al Deudor, tan pronto como sea posible una notificación de determinación de la tasa (la "Notificación de Determinación de Tasa"). Durante el período de 10 Días Hábiles siguientes a dicha Notificación de Determinación de Tasa (el "Período de Determinación de Tasa"), el Deudor deberá pagar al Acreedor el monto de los préstamos que el Deudor debe al Acreedor en la Tasa Sustituta. El Acreedor podrá elegir entre las siguientes alternativas (una "Tasa Sustituta") que se aplicará en lugar de la LIBOR a todos los períodos de interés que comiencen en o después del primer día del período de interés afectado. Si no se acuerda una Tasa Sustituta durante el Período de Determinación de Tasa, el Acreedor determinará de manera razonable la tasa veniente como referente: (i) las condiciones de mercado utilizadas para determinar una tasa de interés aplicable a préstamos similares en dicho momento y (ii) el costo para el Acreedor de financiar los montos desembolsados más el margen aplicable, y tal tasa será la tasa aplicable para el Deudor y el Acreedor, y se aplicará en lugar de la tasa inicial sustentada en la LIBOR para los períodos de intereses aplicables y subsiguientes. En el evento que el Deudor no acepte la tasa determinada por el Acreedor, tendrá la opción de pagar al Acreedor el monto de los préstamos que el Deudor debe al Acreedor en la Tasa Sustituta.

El Deudor entregará al Acreedor un pagaré sustituto que refleje la Tasa Sustituta o la tasa alternativa aquí descrita, a la cancelación y entrega por parte del Acreedor de cualquier pagaré entregado con anterioridad; en defecto de la entrega del nuevo pagaré, se entenderá que la Tasa Sustituta forma parte del pagaré y el Acreedor estará autorizado irrevocablemente a dejar constancia de la Tasa Sustituta en el presente pagaré.

Lugar de expedición: _____

Declaracion de Exportacion

		Declaración de Exportación				600		
Espacio reservado para la DIAN				1. Año 2024 4. Número de formulario 882024000034252-2				
Exportador	5. Número de identificación tributaria (NIT)		6. DV	11. Apellidos y nombres o razón social				
	8 1 1 3 8 5 7 7 2		2	VALEXEN BORDERS S.A.S				
Declarantes	13. Dirección			15. Teléfono		12. Cód. Admón.	16. Cód. Dpto.	17. Cód. Ciudad/Municipio
	CALLE 64 N 5 BN 146 LA FLORA			+57 3116958714		05	76	1 0 9
	24. Número de identificación tributaria (NIT)			25. DV	26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado		27. Tipo de usuario	28. Código usuario
	9 0 0 2 4 1 3 6 7			3	AGENCIA DE ADUANAS CARGOFLASH N 1		26	0235
29. Número documento de identificación			30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento					
7 6 4 6 8 2 9 9			Andres Suarez					
31. Clase de exportador		32. Nombre o razón social importador o consignatario						
02		LOS PAISAS MARKET						
33. Dirección país de destino			34. Cód. País destino	35. Ciudad del país de destino		36. Autorización de embarque		37. Año Mes Día
9945 SOUTHWEST 142ND AVENUE, MIAMI FLORIDA 33186			249	LOS ANGELES CA		No		** ** *
38. Tipo declaración		39. Cód.	40. Cód. lugar de salida	41. Cód. dpto. procedencia	42. Declaración exportación anterior		43. Año Mes Día	
INICIAL		01	BUN	76	109	No		** ** *
44. Adhesivo declaración de importación anterior			45. Año Mes Día	46. Cód. Modalidad importación	47. Cód. Ofic. Regional Mincomercio Industria y Turismo	48. Código moneda de negociación	49. Valor total en moneda de negociación	50. Código modo de transporte
No			** ** *	C10	35	USD	68.248,77	01
51. Código bandera	52. Peso bruto kgs	53. Código modalidad	54. Código forma de pago	55. Cantidad de pagos anticipados	56. Fecha primer pago anticipado	57. Código embarque	58. Consolidación	60. Código datos
173	7475	198	N	0	XXXX XX XX	U	0	D
Embalajes:		62. Cantidad		63. Marcas y números				
61. Código:		CT		XXXX				
64. Certificado de origen		7		66. Sistemas especiales		67		68
65. Cuál? acuerdo de promoción comercial entre la república de Colombia y los estados unidos de America		N		70		71		72
74. Visto bueno entidad		75. No.	76. No.		77. Visto bueno entidad		78. No.	79. No.
INVIMA		198752364	2024		XXXXXX		XXXXXX	XXXX
80. Cód. Exportación en tránsito		81. Cód. Admón. de embarque	82. Cód. Localización mercancía		83. Aplicador			
N		N	S		65			
Item No.	83. Subpartida arancelaria	84. Cód. Dpto. de origen	85. No. Factura	86. Cód. Unidad Cal. Métrica	87. Cantidad	88. Peso neto kgs.	89. Valor FOB USD	90. Valor agregado Nal. USD
1	1901.90	76	3642024	U	8800	3991.613	\$ 66.176	
93. Descripción de las mercancías (NO inicie la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, seriales y otros). Si el campo es insuficiente, utilice hojas anexas a la declaración de exportación.								
Totales a pasar		94. Cantidad de subpartidas declaradas		95. Hojas anexas números		96. Total peso neto kgs.		97. Total valor FOB USD
1		1				3991.613		\$ 66.176
100. Valor fletes USD		101. Valor seguros USD		102. Valor otros gastos USD		103. Valor total de la exportación USD		104. Valor a reintegrar USD
\$2.000		\$ 72,77		0		68.248,77		
105. Procede el embarque?		106. Año Mes Día		Certificación de embarque			117. Declaración de exportación definitiva	
☐				110. No. Manifiesto de carga			118. Fecha	
				111. Año Mes Día			AAAA MM DD	
107. Auto y acta		112. Cód. Admón.		113. No. Buños		114. Peso (kgs.)		Firma
Firma y sello del inspector								119. Nombre
								120. C.C.
108. Nombre								
109. C.C.								
Firma declarante autorizado								

Original: Dirección Seccional UAE - DIAN

2006410

Factura Comercial

ORDEN DE COMPRA

Los paisas Market

Fecha: 11/10/2023

Numero de orden: 364

9945 Southwest 142nd Avenue, Miami, Florida 33186, United States

Telefono: (305) 382-2232

Sitio Web: <https://lospaisasmarket.com/>

VENDEDOR

Nombre: VALEXEN BORDERS SAS
Cuidad: Santiago de Cali (Valle) Colombia
Direccion: Calle 64N 5BN-145 La Flora
Telefono: 3116958714
email: tganan5@gmail.com

ENVIA A:

Nombre: Los Paisas Market
Puerto: Puerto de Buenaventura
Telefono: (305) 382-2232

Referencia	Descripcion	Unidad de Medida	Cantidad	Valor unitario	Valor total
4654-4	Manjar blanco	Und	8800	\$ 7,52	\$ 66.176,00

Documento Transporte

Shipper VALEXEN BORDERS SAS 811385772-2 CALLE 64 N 5BN 146 LA FLORA VALEXENBORDERS@EXPORT.CO					
Consignee LOS PAISAS MARKET 234536732-1 9945 SOUTHWETS 142ND AVENUE MIAMI FLORIDA 33186 USA LOSPAISASMARKET@GMAIL.COM					
Notify Party(Carrier not to be responsible for falfure to SAME AS CONSIGNEE			Date of Issue		B/L Number
			7/11/2024		SSOF090406718
Place of receipt MIAMI USA	Part of Loading LOS ANGELES				
Ocean vessel CU-1-1-2020	Voy.no CU-1-1-2020				
Port of Discharge BUN COLOMBIA	Final Destination MIAMI		Freight Payble At CALI-COLOMBIA		Number of Original B/L 3
Marks & Numbers Container & Seal Numbers	No.of Packages	Description of Packages and Goods Particular Furnished to Shipper	Gross Weight Kilos	Measure ment cbm	
20" STEEL REFRIGERATED ISO CONTAINER CONTAINER NO: RAVU 5507410	550 BOXES	SHIPPER'S LOAD & COUNT & SEAL CFS/CFS 550 CAJAS, CADA UNA CON 8 KG DE MANJAR BLANCO COLOR CARAMELO, PREPARADO A BASE DE LECHE DE VACA, CON CONSISTENCIA CREMOSA 10 ESTIBAS CON 30 CAJAS CADA UNA, CON UN VOLUMEN DE 1.55 M3, Y 10 ESTIBAS CON 250 CAJAS CADA UNA CON 1.33M3	4400	28.6 M3	
			FREIGHT PREPAID SHIPPED ON BOARD 2024-12-11		
Freight & Charges	Prepaid	Collect	RECEIVED the goods or containers, vans, trailers, pallet units or other packages said to contain goods herein mentioned, in apparent good order and condition, except as otherwise indicated, to be transported, delivered or transhipped as provided herein. All of the provisions written, printed or stamped on either side hereof are part of this bill of lading contract. IN WITNESS WHEREOF the master or agent of said vessel has As Agent for the Carrier:		
					
			Stamp and Authorized Signature		

SAE

 DIAN Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales		Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos				 MUSCA Ministerio de Comercio Exterior, Turismo y Contratación		602	
1. Año		2. Concepto		4. Número de formulario					
Espacio reservado para la DIAN		75543346909754							
Exportador	20. Tipo de documento	18. Número de identificación	6. DV.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres		
	NIT	811385772	- 2	CORTES	ALBAN	JICKSEN	ISLEN		
Declarante	11. Razón social								
	VALEXEN BORDERS SAS								
Destinatario	25. Tipo de documento	26. Número de identificación	27. DV.	28. Primer apellido	29. Segundo apellido	30. Primer nombre	31. Otros nombres		
	NIT	900241367	3	PEREZ		ANDRES			
Destinatario	32. Razón social								
	AGENCIA DE ADUANAS CARGO FLASH NIVEL 1								
Destinatario	33. Tipo de documento	34. Número de identificación	35. Primer apellido	36. Segundo apellido	37. Primer nombre	38. Otros nombres			
	NIT	234536732-1	SMITH		MILLER				
Destinatario	39. Razón social								
	LOS PAISAS MARKET SAS								
Destinatario	40. Domicilio (Dirección)				41. País	Cód.	42. Ciudad		
	9945 SW 142nd Ave, Miami, FL 33186, Estados Unidos				ESTADOS UNIDOS	1	MIAMI		
Destinatario	43. No. Formulario anterior		44. No. Referencia		45. No. Autorización global		46. No. de programa especial de MSVC o Contrato de suministro de energía		
			3585458063		764884784		878654464Y76		
Destinatario	47. Régimen aduanero		Cód.	48. Aduana despacho	Cód.	49. Región Procedencia	Cód.	50. Tipo de embarque	Cód.
	64778533		2	COLOMBIA	57	USA	1	SEA	
Destinatario	51. Tipo datos		Cód.	52. Naturaleza de la transacción	Cód.	53. Tipo de solicitud	Cód.	54. Cód. Incoterms	55. Lugar de entrega
Destinatario	56. Cód. Moneda de transacción		57. Valor factura en moneda de transacción		58. Tasa de cambio		59. Forma pago		Cód.
	USD		5670.10		4132.24		CREDITO		
Destinatario	60. Cantidad pagos anticipados		61. Fecha 1er. pago anticipado		62. Tipo de carga		63. Fecha 2do. pago anticipado		
					FCL				
Destinatario	64. Exportación en tránsito		65. Modo de transporte		66. Tipo de carga		67. Fecha 3er. pago anticipado		
	SI ☒ NO ☐		MARITIMO		FCL				
Destinatario	68. Lugar de embarque		69. País destino final		70. Lugar destino final Colombia		71. Depósito habilitado		
	COLOMBIA		USA		MIAMI				
Destinatario	72. Tipo de documento		73. Número de identificación		74. DV.		75. Primer apellido		76. Segundo apellido
	CC		16845678				VALVERDE		GARCIA
Destinatario	77. Primer nombre								
	CARLOS								
Destinatario	78. Otros nombres								
Destinatario	79. Razón social								
	INTERANDINA DE CARGA SAS								
Destinatario	80. Lugar		Cód.	81. No. Aprobación solicitud inspección zona secundaria		82. Dirección ubicación mercancías		83. Solicita inspección física	
								SI ☐ NO ☒	
Destinatario	84. Valor total fletes USD		85. Valor total seguros USD		86. Valor total otros gastos USD		87. Total valor FOB USD		88. Valor total exportaciones USD
	2.340.987		200.000		670		56.162.121		8.851.447
Destinatario	89. Total valor agregado nacional USD		90. Valor a reintegrar USD		91. Total series		92. Total número de bultos		93. Total peso bruto kgs.
	400		399		550		4400		
Destinatario	94. No. de aceptación		95. Fecha		96. No. de radicación		97. Razón social		
	355442224567		2024 11 10		87541126778				
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.									

		Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos						602		
1. Año		2. Concepto		4. Número de formulario						
Espacio reservado para la DIAN		75543346909754								
Exportador	20. Tipo de documento	18. Número de identificación		6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres		
	NIT	8 1 1 3 8 5 7 7 2		- 2	CORTES	ALBAN	JICKSEN	ISLEN		
Declarante	11. Razón social									24. Diplomático
	VALEXEN BORDERS SAS									
Destinatario	25. Tipo de documento	26. Número de identificación		27. DV	28. Primer apellido	29. Segundo apellido	30. Primer nombre	31. Otros nombres		
	NIT	900241367		3	PEREZ		ANDRES			
Datos del negocio	32. Razón social									
	AGENCIA DE ADUANAS CARGO FLASH NIVEL 1									
Datos del negocio	33. Tipo de documento	34. Número de identificación		35. Primer apellido		36. Segundo apellido	37. Primer nombre	38. Otros nombres		
	NIT	234536732-1		SMITH			MILLER			
Datos del negocio	39. Razón social									
	LOS PAISAS MARKET SAS									
Datos del negocio	40. Domicilio (Dirección)					41. País	Cód.	42. Ciudad		
	9945 SW 142nd Ave, Miami, FL 33186, Estados Unidos					ESTADOS UNIDOS	1	MIAMI		
Datos del negocio	43. No. Formulario anterior		44. No. Referencia		45. No. Autorización global		46. No. de programa especial de MSVC o Contrato de suministro de energía			
			3585458063		764884784		878654464Y76			
Datos del negocio	47. Régimen aduanero		Cód.	48. Aduana despacho		Cód.	49. Región Procedencia		Cód.	
	64778533		2	COLOMBIA		57	USA		1	
Datos del negocio	50. Tipo de embarque		Cód.	51. Tipo datos		Cód.	52. Naturaleza de la transacción		Cód.	
	SEA									
Datos del negocio	53. Tipo de solicitud		Cód.	54. Cód. Incoterms		55. Lugar de entrega				
Datos del negocio	56. Cód. Moneda de transacción		57. Valor factura en moneda de transacción		58. Tasa de cambio		59. Forma pago		Cód.	
	USD		5670.10		4132.24		CREDITO			
Datos del negocio	60. Cantidad pagos anticipados		61. Fecha Ter. pago anticipado		62. Tipo de carga		63. Fecha Ter. pago anticipado		Cód.	
					FCL					
Lugares	64. Exportación en tránsito		65. Modo de transporte		66. Tipo de carga		67. Fecha Ter. pago anticipado		Cód.	
	SI ☒ NO ☐		MARITIMO		FCL					
Lugares	68. Lugar de embarque		69. País destino final		70. Lugar destino final		71. Lugar destino final Colombia		Cód.	
	COLOMBIA		USA		MIAMI					
Datos del negocio	72. Depósito habilitado		73. Tipo de documento		74. Número de identificación		75. DV		Cód.	
			CC		16845678					
Datos del negocio	76. Primer apellido		77. Segundo apellido		78. Primer nombre		79. Otros nombres			
	VALVERDE		GARCIA		CARLOS					
Datos del negocio	80. Razón social									
	INTERANDINA DE CARGA SAS									
Inspección	81. Lugar		Cód.	82. No. Aprobación solicitud inspección zona secundaria		83. Dirección ubicación mercancías		84. Solicitud inspección física		
								SI ☐ NO ☒		
Totales acumulados	85. Valor total fletes USD		86. Valor total seguros USD		87. Valor total otros gastos USD		88. Total valor FOB USD		89. Valor total exportaciones USD	
	2.340.987		200.000		670		56.162.121		8.851.447	
Totales acumulados	90. Total valor agregado nacional USD		91. Valor a reintegrar USD		92. Total series		93. Total número de bultos		94. Total peso bruto kgs.	
	400		399		550		4400			
95. No. de aceptación		96. Fecha		97. No. de radicación						
355442224567		2024 11 10		87541126778						
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.										

	ASEGURAMIENTO SANITARIO		AUDITORIAS Y CERTIFICACIONES	
	CERTIFICADO DE CONDICIONES SANITARIAS DE REACTIVOS DE			
	DIAGNÓSTICO			
Código: ASS-AYC-FM036	Versión: 00	Fecha de Emisión: 01/04/2015	Página 1 de 1	

RADICACIÓN No 2015098643 FECHA 31/07/2015

EL SUSCRITO (A) DIRECTOR (A) DE DISPOSITIVOS MÉDICOS Y OTRAS TECNOLOGÍAS DEL INVIMA, CERTIFICA QUE EL ESTABLECIMIENTO RELACIONADO A CONTINUACIÓN, CUMPLE CON LAS CONDICIONES HIGIÉNICAS, TÉCNICAS, LOCATIVAS Y DE CONTROL DE CALIDAD DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE (DECRETO 3770 DE 2004). FECHA DE ÚLTIMA VISITA: 25 / 09 / 2015.

1. ESTABLECIMIENTO FABRICANTE

NOMBRE: INDUSTRIA NACIONAL DE MICROBIOLOGÍA S.A.S. SIGLA INDEMIC S.A.S.
 DIRECCIÓN: CARRERA 54 A 51-06 SUR
 TELÉFONO: 7244975
 CIUDAD / MUNICIPIO: BOGOTÁ DEPARTAMENTO: CUNDINAMARCA PAÍS: COLOMBIA
 IDENTIFICACIÓN NIT: 900755773-1

2. REPRESENTANTE LEGAL O PROPIETARIO

NOMBRE: WILSON JAVIER CASTAÑEDA LATORRE
 DIRECCIÓN: CARRERA 54 A 51-06 SUR
 TELÉFONO: 7244975
 CIUDAD / MUNICIPIO: BOGOTÁ DEPARTAMENTO: CUNDINAMARCA PAÍS: COLOMBIA

3. DIRECCIÓN TÉCNICA

NOMBRE Y APELLIDOS: DIANA MARTHA RAQUEL TAPIAS SALDAÑA
 IDENTIFICACIÓN: C.C. No. 52150526 DE BOGOTÁ D.C.

4. LUGAR DONDE SE FABRICAN LOS PRODUCTOS

DIRECCIÓN: CARRERA 54 A 51-06 SUR
 CIUDAD / MUNICIPIO: BOGOTÁ DEPARTAMENTO: CUNDINAMARCA PAÍS: COLOMBIA

5. ACTIVIDAD AUTORIZADA

FABRICACIÓN DE REACTIVOS DE DIAGNÓSTICO IN VITRO PARA EXÁMENES DE ESPECÍMENES DE ORIGEN HUMANO CATEGORÍA I (MEDIOS DE CULTIVO SÓLIDOS, SEMISÓLIDOS Y LÍQUIDOS EN TUBO, PLACA DE PETRI Y SISTEMAS DE MICROCULTIVO).*****

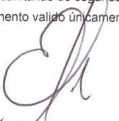
6. CADENA DE TEMPERATURA PARA ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS

CONDICIONES DE TEMPERATURA AMBIENTE (8°C- 22°C) Y TEMPERATURA DE REFRIGERACIÓN (2°C- 8°C).*****

No. 0610 – BOGOTÁ 28 DE SEPTIEMBRE DE 2015

El presente Certificado de concepto técnico de condiciones sanitarias, se expide en cumplimiento de lo establecido en los Artículos 2° y 6° del Decreto 3770 de 2004 a los establecimientos que fabrican reactivos de diagnóstico in-vitro para uso en especímenes de origen humano, mientras se implementan las Buenas Prácticas de Manufactura que expida el Ministerio Salud y Protección Social. Esta certificación tendrá validez siempre y cuando el establecimiento mantenga las condiciones higiénicas, técnicas, locativas y de control de calidad con las que se emitió el concepto técnico FAVORABLE. De no mantenerse dichas condiciones, se entenderá que este Certificado perderá sus efectos jurídicos y la persona natural y/o jurídica a quien en su favor se haya otorgado, no podrá hacer uso del presente documento - Artículo 36 del Decreto 3770 de 2004. En virtud de lo anterior, si en el ejercicio de las facultades de inspección, vigilancia y control, el INVIMA comprueba que el establecimiento no cumple con las condiciones higiénicas, técnicas, locativas y de control de calidad que fueron reportadas para la obtención del respectivo (CCAA), procederá a aplicar las medidas sanitarias de seguridad correspondientes (Artículo 37 del Decreto 3770 de 2004).

Todos los folios de este documento llevan sello del INVIMA. Documento válido únicamente en su original.


ELKIN HERNÁN OTÁLVARO CIFUENTES
 Director(a) de Dispositivos Médicos y
 Otras Tecnologías

Proyectó: 500-01-06 HICL Profesión: BACTERIOLOGA C.C. Exp.:DC-1891	Revisó: 500-01-04 MEOP Profesión: Técnico Administrativo	Aprobó: 500-01-01 SIPRC Profesión: Ingeniera Química
--	---	---

EL FORMATO IMPRESO, SIN DILIGENCIAR, ES UNA COPIA NO CONTROLADA
www.invima.gov.co



ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL COLOMBIA – ESTADOS
UNIDOS UNITED STATES – COLOMBIA TRADE PROMOTION
AGREEMENT
CERTIFICADO DE ORIGEN / CERTIFICATE OF ORIGIN

1. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador: Exporter's legal name, address, telephone and e-mail VALEXEN BORDERS S.A.S VALEXEN.BORDERS@EXPO.COM CALLE 64 N 5 BN 146 LA FLORA CALI-COLOMBIA TEL +57 3116958714		2. Período cubierto / Blanket period: Desde (12/11/2024) / From (12/11/2024): Hasta (12/10/2025) / To (12/10/2025):			
3. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor: Producer's legal name, address, telephone and e-mail DULCES DEL VALLE COORDINADOR VENTAS@DULCESDELVALLE.COM CARRERA 11 # 3-52 GUADALAJARA DE BUGA-COLOMBIA Tel. +57 3203934952		4. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico importador: Importer's legal name address, telephone and e-mail LOS PAISAS MARKET LOSPAISASMARKET@GMAIL.COM 9945 SE 142ND AVE MIAMI, FL 33186, ESTADOS UNIDOS Tel. +1 305-382-2232			
5. Descripción del (las) mercancías(s) / Description of goods	6. Clasificación Arancelaria / HS Tariff Classification	7. Criterio Preferencial / Preference Criterion	8. Valor Contenido Regional / Regional Value Content	9. Factura No. Fecha / Invoice No. Date	10. País de Origen / Country of Origin
DULCE DE LECHE O MANJAR BLANCO, A BASE DE LECHE DE VACA.	1901.90.20.00	(a)	NO		CO
11. Certificación de Origen / Certification of Origin Declaro bajo la gravedad de juramento que / I certify that: - La información contenida en este certificado es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente certificado. / The information on this certificate is true and accurate and I assume the responsibility for providing such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this certificate. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se lo entregue, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. / I agree to maintain and present upon request, documentation necessary to support this certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certificate. - Las mercancías son originarias del territorio de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Promoción Comercial Colombia - Estados Unidos. / The goods originated in the territory of the parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Colombia - United States Trade Promotion Agreement. - Las mercancías no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos establecidos en el Artículo 4.13. / The goods undergoes no further production or other operation outside the territories of the Parties unless specifically exempted in Article 4.13. Esta certificación se compone de 2 hojas, incluyendo todos sus anexos. / This certificate consist 2 pages, including attachments.					
Firma autorizada / Authorized signature: JICKSEN CORTES		Nombre de la empresa / Company's name: VALEXEN BORDERS S.A.S			
Nombre / Name: JICKSEN CORTES		Cargo / Title: Profesional en Operaciones de Comercio Exterior			

Fecha (12/11/2024) / Date (11/12/2025):	Teléfono y fax / Telephone and Fax: +57 3116958714
12. Observaciones / Remarks:	

ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL COLOMBIA - ESTADOS UNIDOS
INSTRUCCIONES DILIGENCIAMIENTO CERTIFICADO DE ORIGEN

Para solicitar el trato arancelario preferencial establecido en el Acuerdo la mercancía debe cumplir con el régimen de origen previsto en él y presentar este certificado diligenciado completamente y de manera legible por el importador, exportador o productor de la mercancía.

Campo 1: Indique del exportador el nombre o Razón Social, dirección, ciudad, país, teléfono y correo electrónico.

Campo 2: Si el certificado ampara varios embarques de mercancías idénticas, tal como se describe en el Campo 5, que son importadas en Colombia o los Estados Unidos dentro de un período específico de tiempo (máximo 12 meses). "Desde" es la fecha a partir de la cual el certificado será aplicable respecto de la(s) mercancía(s) amparadas por el certificado (puede ser previo a la fecha de la firma de este Certificado). "Hasta" es la fecha en que expira el período que cubre el certificado. La importación de una(s) mercancía(s) para el cual se solicita trato arancelario preferencial con base en este certificado, debe efectuarse entre estas fechas. Si el certificado de origen ampara un solo embarque se deja en blanco.

Campo 3: Indique del productor el nombre o Razón Social, dirección, ciudad, país, teléfono y correo electrónico. Si en el certificado se incluye mercancía de más de un productor, indique "VARIOS" y adjunte una lista de todos los productores, incluyendo los datos mencionados de cada uno de ellos, relacionándolos con la(s) mercancía(s) descritas en el Campo 5. Si el productor y el exportador son la misma persona, llene el campo anotando "El mismo exportador".

Campo 4: Indique del importador el nombre o Razón Social, dirección, ciudad, país, teléfono y correo electrónico.

Campo 5: Descripción completa de cada mercancía. La descripción deberá ser lo suficientemente detallada para relacionar la descripción de la mercancía contenida en la factura y el Sistema Armonizado (SA).

Campo 6: Para cada mercancía descrita en el Campo 5, identifique la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado (SA) a seis (6) dígitos o en la nomenclatura nacional a 10 dígitos.

Campo 7: Para cada mercancía descrita en el Campo 5, indique el criterio que aplica conforme al Artículo 4.1 del Acuerdo: (a), (b) i), (b) ii), o (c):

(a)	(a) la mercancía es obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes;
(b) i)	(b) es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes y i) cada uno de los materiales no originarios empleados en la producción de la mercancía sufre un correspondiente cambio en la clasificación arancelaria, especificado en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A (Reglas Específicas de Origen del Sector Textil y Confecciones);
(b) ii)	y la mercancía cumple con los demás requisitos aplicables de este Capítulo; o ii) la mercancía, de otro modo, satisface cualquier requisito de valor de contenido regional aplicable u otros requisitos especificados en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A (Reglas Específicas de Origen del Sector Textil y Confecciones);
(c)	y la mercancía cumple con los demás requisitos aplicables de este Capítulo; o (c) la mercancía es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios.

Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo 3 (Textiles y Confecciones) y Anexo 3-A Reglas Específicas de origen del Sector Textil y del Vestido, así como el Capítulo 4 (Reglas de Origen y Procedimientos de Origen) y el Anexo 4.1 Reglas de Origen Específicas del Acuerdo.

Campo 8: Si la mercancía está sujeta a un requisito de Valor de Contenido Regional (VCR) indique el porcentaje que resulta de la aplicación del método de cálculo elegido conforme al artículo 4.2, seguido de la abreviatura que corresponda entre las siguientes:

- (RV) Método de reducción del valor
- (AV) Método de aumento del valor
- (CN) Método de costo neto

Ejemplo: **49% AV**, lo que significaría que utilizando el método de cálculo de aumento de valor el VCR resulta ser 49%

En caso que la mercancía no esté sujeta a un requisito de Valor de Contenido Regional (VCR) indique: **NO**.

Campo 9: Si el certificado ampara solo un embarque de mercancías, incluya el número y la fecha de la factura comercial.

Campo 10: Indique "CO" para las mercancías originarias de Colombia y exportadas a los Estados Unidos, o "US" para las mercancías originarias de los Estados Unidos y exportadas a Colombia.

Campo 11: Este campo debe ser completado, firmado y fechado por el emisor del certificado de origen (importador, exportador o productor). La fecha debe ser aquella en que el Certificado es llenado y firmado.

Campo 12: Este campo sólo deberá ser utilizado cuando exista alguna observación en relación con este certificado, entre otros, cuando la(s) mercancía(s) descrita(s) en el campo 5 haya(n) sido objeto de una resolución anticipada. Indique la autoridad emisora, número de referencia y la fecha de emisión.

Régimen Cambiario



Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes
Formulario No. 2

I. TIPO DE OPERACIÓN

1. Número: 2345677	1. INICIAL
--------------------	------------

Circular Reglamentaria Externa DCIN-83 de febrero 24 de 2011

II. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN

2. NIT del I.M.C. o Código cuenta de compensación	3. Fecha AAAA-MM-DD	4. Número
000757689 - 2	2024 - 12 -11	2345677

III. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE CAMBIO ANTERIOR

5. NIT del I.M.C. o Código cuenta de compensación	6. Fecha AAAA-MM-DD	7. Número
4654-4	21/09/2024	876678

IV. IDENTIFICACIÓN DEL EXPORTADOR

8. Tipo	9. Número de identificación	DV	10. Nombre o razón social
CC	811385772		VALEXEN BORDERS S.A.S

V. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

11. Código moneda reintegro	12. Valor moneda reintegro	13. Tipo de cambio a USD
USD	66.176,00	1

Para los fines previstos en el artículo 83 de la constitución política de Colombia, declaro bajo la gravedad de juramento que los conceptos, cantidades y demás datos consignados en el presente formulario son correctos y la fiel expresión de la verdad.

VI. IDENTIFICACIÓN DEL DECLARANTE

14. Nombre	15. Número de identificación	16. Firma
SEBASTIAN VALENCIA	1112038597	Sebastián Neira

Observaciones:

Mediante Carta Crédito

INFORMACIÓN REQUERIDA POR LA DIAN:

VII. INFORMACIÓN DE LOS DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

(Declaración de exportación / Formulario de movimiento de mercancías y/o Factura Comercial)

17. Número	18. Fecha AAAA-MM-DD	19. Numeral	20. Valor reintegrado USD
4654-4	21/09/2024	1040	66.176,00
		1510	4.369.70

21. Total valor FOB	66.176
22. Total gastos de exportación (numeral cambiario 1510)	4.369.70
23. Deducciones (numeral cambiario 2016)	0
24. Reintegro neto (FOB + gastos - deducciones)	68.176

9. El Estudio Económico y Financiero

9.1 Las Inversiones Preliminares

9.1.1 Los Gastos Pre Operativos

PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS	
CONCEPTO O DETALLE DEL GASTO	VALOR PRESUPUESTADO
Estudio de Factibilidad	250,000
Gastos Notariales	100,000
Gastos de Registro en Cámara de Comercio.	19,500
Honorarios Asesorías Profesionales	200,000
Gastos de Instalación y Montaje (adecuación)	100,000
Publicidad de Impacto	300,000
Otros Gastos Legales: Uso del Suelo, Sayco y acinpro, Bomberos, Permisos, Licencias, etc.	250,000
Gastos de selección del personal	0
Capacitaciones y Cursos de Inducción a Personal	300,000
Gastos de Papelería	100,000
Gastos de transportes y diligencias	350,000
Diversos e Imprevistos	200,000
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	2,169,500

El presupuesto de gastos pre operativos suman un total de \$2.169.500, lo que es fundamental para garantizar un inicio sólido y estructurado, minimizando imprevistos y asegurando el cumplimiento de requisitos legales y operativos.

AMORTIZACION DEL GASTO PRE OPERATIVO - DIFERIDO	
Total del Gasto Diferido	2,169,500
Período de Amortizacion en Años (Periodo de Evaluación)	5
Total Amortizacion por cada Año del Periodo de Evaluación	433,900
Total Amortizacion por mes o Amortización Mensual	36,158

La tabla muestra el proceso de amortización de los gastos pre operativo diferidos de la empresa. El Total del Gasto Diferido asciende a \$2.169.500, monto que se distribuye a lo largo

de 5 años, con una amortización anual de \$433.900 y mensual de \$36.158, permitiendo distribuir el gasto de forma equilibrada.

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

La tabla muestra el **presupuesto de inversiones fijas** en equipo de oficina, cómputo y mobiliario, con un total de **\$2.570.000**. Se incluyen activos como computadoras, escritorios, sillas, impresoras, fotocopiadoras, aire acondicionado, teléfonos y archivadores, detallando sus cantidades y costos unitarios.

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

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

La inversión en maquinaria y equipo no es fundamental para la operación del proyecto, por otro lado, la depreciación de los activos fijos se calcula mediante el método de línea recta, distribuyendo el costo de los bienes a lo largo de su vida útil. La depreciación anual del equipo de oficina y mobiliario es de \$514.000, con un gasto mensual de \$42.833.

9.1.3 El Capital de Trabajo

PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO			
TIPO DE GASTO	VALOR MENSUAL	MESES A FINANCIAR	VALOR TOTAL
Honorarios Profesionales	600,000	1	600,000
Servicios publicos	300,000	0	0
Arrendamientos	900,000	0	0
Servicios de vigilancia	100,000	0	0
Copias, fotocopias	100,000	0	0
Servicio de cafeteria y casino	40,000	1	40,000
Servicios temporales	200,000	1	200,000
Servicio generales: Aseo y varios	100,000	1	100,000
Servicio de telefonia e internet	100,000	1	100,000
Gastos Legales	100,000	1	100,000
Mantenimiento y Reparaciones	0	1	0
Papelería y utiles de oficina	100,000	1	100,000
Transportes y Fletes	800,000	1	800,000
Diversos y otros gastos generales	50,000	1	50,000
Nómina	4,400,000	0	0
Compra de Inventarios			0
TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO			2,090,000

El **capital de trabajo** es el recurso financiero necesario para cubrir los gastos operativos de una empresa en su fase inicial, asegurando su funcionamiento antes de generar ingresos propios. En este caso, el **presupuesto de capital de trabajo** asciende a **2.090.000**, distribuidos como honorarios profesionales, servicios públicos, arrendamientos, nómina y transporte, entre otros, con un período de financiamiento entre **2 y 3 meses** dependiendo del gasto.

9.1.4 La Composición del Capital

TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES - CAPITAL SEMILLA	
Total de los Gastos Pre Operativos	2,169,500
Total de las Inversiones Fijas	2,570,000
Total del Capital de Trabajo	2,090,000
TOTAL DE LAS INVERSIONES PRELIMINARES	6,829,500

La composición del capital refleja el total de inversiones necesarias antes de la operación del negocio, sumando \$5.829.500, que incluyen \$2.169.500 en gastos pre operativo, \$2.570.000 en inversiones fijas y el capital de trabajo previamente mencionado.

COMPOSICION DEL CAPITAL - SOCIEDAD ANONIMA SIMPLIFICADA			
Concepto	No Acciones	Vr. Nominal	Vr. Total
Capital Autorizado	13,659	1,000	13,659,000
Capital Suscrito	10,244	1,000	10,244,250
Capital Suscrito Por Cobrar	3,415	1,000	3,414,750
Capital Suscrito y Pagado	6,830	1,000	6,829,500

El capital de la empresa se compone de \$13.659.000 como capital autorizado. De este, \$10.244.250 han sido suscritos, pero \$3.414.750 están pendientes de pago. El capital efectivamente aportado es de \$6.829.500, garantizando recursos iniciales para la operación.

9.2 El Balance General de Constitución

VALEXEN BORDERS SAS		
BALANCE GENERAL DE CONSTITUCION O DE APERTURA		
Fecha: 28/11/2024		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE		
Caja		2,090,000
INVENTARIOS		
Inventario de Producto		0
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE		2,090,000
ACTIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Equipo de Oficina y Otros Activos	2,570,000	
Maquinaria y Equipo: Otros activos	0	2,570,000
DIFERIDOS		
CARGOS DIFERIDOS		
Gastos Preoperativos		2,169,500
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		4,739,500
TOTAL DEL ACTIVO		6,829,500
PASIVO Y PATRIMONIO		
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		
Aporte de los Inversionistas		6,829,500
TOTAL DEL PATRIMONIO		6,829,500
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		6,829,500

El Balance General de Constitución muestra los recursos y la estructura financiera inicial de Valexén Borders SAS. La empresa cuenta con **\$6.829.500** en activos, donde **\$2.570.000** están en caja y **\$4.739.500** en activos fijos y diferidos. No registra pasivos, y su patrimonio proviene del capital aportado por inversionistas.

9.3 La Producción y Los Costos Operacionales

9.3.1 La Producción Exportable

PROYECCION VOLUMEN DE PRODUCCION COMERCIALIZABLE CON EL EXTERIOR							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	8800	3	26,400.00	27,720.00	29,383.20	31,440.02	33,955.23
TASA DE CRECIMIENTO O DE VARIACION ANUAL DE LA PRODUCCION EXPORTABLE				5.00%	6.00%	7.00%	8.00%

La proyección del volumen de producción exportable, detallando la cantidad de unidades enviadas al exterior cada año. Se parte con 26.400 unidades en el primer año y se incrementa progresivamente hasta 31.440,02 en el quinto año. Se realizan tres exportaciones anuales, y la tasa de crecimiento de la producción exportable inicia en 5% y aumenta hasta 8%.

9.3.2 Los Costos de Producción

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
	8800	3	396,000,000	440,748,000	499,896,382	577,680,259	680,045,200
COSTO UNITARIO (Costos de Produccion)			15,000.00	15,900.00	17,013.00	18,374.04	20,027.70
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION			5.00%	6.00%	7.00%	8.00%	9.00%

La proyección **de costos de mercancía vendida para exportación** , reflejando los costos totales de producción según las unidades exportadas. El costo unitario comienza en \$15.000 en el primer año y aumenta cada año debido al incremento proyectado en costos de producción. Además, se muestra un indicador de variación del costo unitario, que parte de un 5% y sube hasta 9% en el quinto año.

9.3.2.2 Costos de Personal

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%

Los **costos de personal**, detallando las cargas prestacionales y parafiscales que afectan el gasto en nómina. Las cargas prestacionales suman un 21,83% e incluyen cesantías, intereses sobre cesantías, prima de servicios y vacaciones. Por otro lado, las cargas parafiscales alcanzan un 25,50% e incluyen aportes a salud, pensión, riesgos laborales y caja de compensación.

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%		
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
TOTAL	0	0	0	0	0	0	0

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

El **indicador de proyección de los gastos de nómina**, basado en la variación del salario mínimo en Colombia durante los últimos diez años. Se observa que el aumento más alto fue del 16% en 2023 y el más bajo del 3,50% en 2021. La sumatoria total de estas variaciones es de 1

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	58,342,680	62,272,789	66,467,640	70,945,066	75,724,103
Nómina Ventas y Comercial	19,447,560	20,757,596	22,155,880	23,648,355	25,241,368
Nómina Producción	0	0	0	0	0
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	77,790,240	83,030,385	88,623,519	94,593,421	100,965,471

La proyección de los gastos de personal durante cinco años. Se desglosan los costos en nómina de administración y nómina de ventas y comercial, con un crecimiento constante en ambos rubros. No hay costos asignados a la nómina de producción. En el Año 01, el total de la nómina es de \$77.790.240, aumentando progresivamente hasta \$100.965.471 en el Año 05 , reflejando el impacto del incremento salarial y posibles expansiones operativas.

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	600,000	0.00%	0	0	0	0	0
Servicios publicos	300,000	0.00%	0	0	0	0	0
Arrendamientos	900,000	0.00%	0	0	0	0	0
Servicios de vigilancia	100,000	0.00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	100,000	0.00%	0	0	0	0	0
Servicio de cafeteria y casino	40,000	0.00%	0	0	0	0	0
Servicios temporales	200,000	0.00%	0	0	0	0	0
Servicio generales: Aseo y varios	100,000	0.00%	0	0	0	0	0
Servicio de telefonía e internet	100,000	0.00%	0	0	0	0	0
Gastos Legales	100,000	0.00%	0	0	0	0	0
Mantenimiento y Reparaciones	0	0.00%	0	0	0	0	0
Papelería y útiles de oficina	100,000	0.00%	0	0	0	0	0
Transportes y Fletes	800,000	0.00%	0	0	0	0	0
Depreciación de Activos	42,833	0.00%	0	0	0	0	0
Amortización Diferidos	36,158	0.00%	0	0	0	0	0
Diversos y otros gastos generales	50,000	0.00%	0	0	0	0	0
TOTAL DEL GASTO	3,568,992		0	0	0	0	0

La proyección de los gastos generales de producción para el período de evaluación del proyecto. Se detallan diversos costos mensuales como honorarios profesionales, servicios públicos, arrendamientos, vigilancia, mantenimiento, transporte, depreciación y otros gastos generales, sumando un presupuesto mensual de \$3.568.992.

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 (MERCADERO Y VENTAS)	TOTAL PORCENTAJE
Honorarios Profesionales	600,000	70.00%	0.00%	30.00%	100.00%
Servicios publicos	300,000	50.00%	0.00%	50.00%	100.00%
Arrendamientos	900,000	50.00%	0.00%	50.00%	100.00%
Servicios de vigilancia	100,000	50.00%	0.00%	50.00%	100.00%
Copias, fotocopias	100,000	70.00%	0.00%	30.00%	100.00%
Servicio de cafeteria y casino	40,000	50.00%	0.00%	50.00%	100.00%
Servicios temporales	200,000	20.00%	0.00%	80.00%	100.00%
Servicio generales: Aseo y varios	100,000	50.00%	0.00%	50.00%	100.00%
Servicio de telefonía e internet	100,000	60.00%	0.00%	40.00%	100.00%
Gastos Legales	100,000	100.00%	0.00%	0.00%	100.00%
Mantenimiento y Reparaciones	0	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Papelería y utiles de oficina	100,000	50.00%	0.00%	50.00%	100.00%
Transportes y Fletes	800,000	10.00%	0.00%	90.00%	100.00%
Depreciación de Activos	42,833	40.00%	0.00%	60.00%	100.00%
Amortización Diferidos	36,158	80.00%	0.00%	20.00%	100.00%
Diversos y otros gastos generales	50,000	40.00%	0.00%	60.00%	100.00%
TOTAL PRESUPUESTO MES	3,568,992				

La **distribución porcentual de los gastos generales** en las diferentes áreas empresariales:

Administración, Producción y Comercial. El presupuesto mensual total es de **3.568.992**, y cada tipo de gasto se asigna a una o varias áreas en diferentes proporciones. Por ejemplo, los **honorarios profesionales** se distribuyen en un **70% para Administración** y un **30% para Comercial** , mientras que algunos rubros como **vigilancia, mantenimiento y transporte** se destinan completamente a la Administración.

**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%

La proyección del gasto está basada en el Índice de Precios al Consumidor (IPC) de los últimos diez años. Se observa que los valores han fluctuado, con años de menor inflación como 2013 (1,94%) y años de mayor inflación como 2022 (13,12%) . El promedio del IPC es del 5,00%, lo que indica que porcentaje este se tomará como referencia para proyectar el incremento en los costos a futuro.

9.4.2 Los Gastos de Administración

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%		
Especialista en EXP	1100000	0	1100000	240130	280500	1620630	19447560
Coordinador logístico	1100000	0	1100000	240130	280500	1620630	19447560
Coordinador de Calidad	1100000	0	1100000	240130	280500	1620630	19447560
			0	0	0	0	0
TOTAL	3300000	0	3300000	720390	841500	4861890	58342680

La nómina del área administrativa incluye los salarios del Especialista en EXP (\$1.100.000), coordinador logístico (\$1.100.000) y coordinador de calidad (\$1.100.000) sumando un total mensual de \$4.861.890 y un gasto anual de \$8.342.680

9.4.2.1 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	58,342,680	62,272,789	66,467,640	70,945,066	75,724,103
Nómina Ventas y Comercial	19,447,560	20,757,596	22,155,880	23,648,355	25,241,368
Nómina Producción	0	0	0	0	0
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	77,790,240	83,030,385	88,623,519	94,593,421	100,965,471

La proyección de gastos de personal muestra un crecimiento en la nómina de administración y ventas, pasando de \$77.790.240 en el año 1 a \$100.965.471 en el año 5, reflejando el aumento progresivo de los costos laborales.

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	600,000	70.00%	5,040,000	5,291,961	5,556,519	5,834,302	6,125,972
Servicios publicos	300,000	50.00%	1,800,000	1,890,000	1,984,500	2,083,725	2,187,911
Arrendamientos	900,000	50.00%	5,400,000	5,670,000	5,953,500	6,251,175	6,563,734
Servicios de vigilancia	100,000	50.00%	600,000	630,000	661,500	694,575	729,304
Copias, fotocopias	100,000	70.00%	840,000	882,000	926,100	972,405	1,021,025
Servicio de cafeteria y casino	40,000	50.00%	240,000	252,000	264,600	277,830	291,722
Servicios temporales	200,000	20.00%	480,000	504,000	529,200	555,660	583,443
Servicio generales: Aseo y varios	100,000	50.00%	600,000	630,000	661,500	694,575	729,304
Servicio de telefonía e internet	100,000	60.00%	720,000	756,000	793,800	833,490	875,165
Gastos Legales	100,000	100.00%	1,200,000	1,260,000	1,323,000	1,389,150	1,458,608
Mantenimiento y Reparaciones	0	0.00%	0	0	0	0	0
Papelería y útiles de oficina	100,000	50.00%	600,000	630,000	661,500	694,575	729,304
Transportes y Fletes	800,000	10.00%	960,000	1,008,000	1,058,400	1,111,320	1,166,886
Depreciación de Activos	42,833	40.00%	205,600	205,600	205,600	205,600	205,600
Amortización Diferidos	36,158	80.00%	347,120	347,120	347,120	347,120	347,120
Diversos y otros gastos generales	50,000	40.00%	240,000	252,000	264,600	277,830	291,722
PRESUPUESTO MENSUAL	3,568,992		19,272,720	20,208,681	21,191,439	22,223,332	23,306,817

9.4.3 Los Gastos de Comercialización y Ventas

9.4.3.1 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	58,342,680	62,272,789	66,467,640	70,945,066	75,724,103
Nómina Ventas y Comercial	19,447,560	20,757,596	22,155,880	23,648,355	25,241,368
Nómina Producción	0	0	0	0	0
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	77,790,240	83,030,385	88,623,519	94,593,421	100,965,471

9.4.3.2 Gastos Generales de Comercialización y Ventas

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%		
Gerente Comercial	1100000	0	1100000	240130	280500	1620630	19447560
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
TOTAL	1100000	0	1100000	240130	280500	1620630	19447560

En cuanto a la nómina, los costos de personal en administración y ventas aumentan progresivamente, iniciando en **\$1.100.000** en el año 1 y alcanzando **\$19.447.560** en el año 5, reflejando el incremento de los costos salariales.

9.4.3.3 Los Gastos del Proceso Exportador

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	Dulce Manjar Blanco
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	1901.90.20.00
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	1901.90
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	Unidad
	IV	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	6.18
	V	TIPO DE EMPAQUE	Caja de carton
DIMENSIONES DEL EMPAQUE m		20x40x60cm	
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	Colombia- Buenaventura
	VII	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	USA - Los Angeles, CA
	VIII	PESO TOTAL KG/TON	3991,61kg
	IX	UNIDAD DE CARGA	Contenedor 20'´
	X	UNIDADES COMERCIALES	8800
	XI	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	33000 cm3
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	FOB
	XIII	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	Carta credito
	XIV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	\$ 4,369.70

PAIS IMPORTADOR	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	0.000			0.000		0.000		
	ALMACENAMIENTO	0.000			0.000		0.000		
	VALOR DAP***	6.423	56,525.79	-	6.260	55,090.99	-	6.260	55,090.99
	DOCUMENTACION	0.000			0.000		0.000		
	ADUANEROS (IMPUESTOS)	1.156	10,174.64		0.000		0.000		
	AGENTES	0.026	226.10		0.000		0.000		
	BANCARIO	0.000			0.000		0.000		
	Costos indirectos								
	CAPITAL-INVENTARIO	0.000	-	0.000			0.000		
	SEGURO		432.66						
COSTO DE LA DFI PAIS IMPORTADOR		1.474	12,974		0.080	706.99		0.080	706.99
VALOR DDP TOTAL		7.654	67,359.20		6.260	55,090.99		6.260	55,090.99

Fuente: PROCOLOMBIA

El cuadro muestra los costos de exportación de manjar blanco desde Colombia a Nueva Jersey, EE.UU. Se detallan costos de embalaje, transporte, almacenamiento, impuestos y otros gastos en tres etapas: país exportador, transporte internacional y país importador. El costo total de

exportación es de \$8.851.447,28 con un costo unitario de \$1.005,85. La venta se realiza bajo el término CIF, cubriendo el transporte y seguro hasta el destino.

PROYECCION DE LOS COSTOS (GASTOS) DE 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
	8800	3	26,554,341.85	28,649,615.41	31,204,599.79	34,308,074.94	38,072,733.67
Gastos del Proceso Exportador (Costos de la Exportación)			1,006	1,034	1,062	1,091	1,121
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
	8800	3	712,925,400.00	769,178,864.87	837,774,549.67	921,095,999.43	1,022,168,767.49
PRECIO UNITARIO DE VENTA			27004.75	27,748.16	28,512.03	29,296.92	30,103.43
INDICADOR DE VARIACION DEL PRECIO DE EXPORTACION			2.75%	2.75%	2.75%	2.75%	2.75%

La proyección de ingresos por la exportación de mango de azúcar. Se estima la venta de 8.800 unidades por exportación, con tres exportaciones anuales. El precio unitario inicial es de \$27.004,75 con un aumento anual del 2,75%. Los ingresos proyectados comienzan en \$712.925.400 el primer año y alcanzan \$1.022.168.767 en el quinto año. Además, se incluye la variación de la tasa de cambio, con un promedio de 2,75%.

9.6 El Estado de Resultados y su Proyección

VALEXEN BORDERS SAS					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
Periodo de Evaluación del Proyecto					
CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS					
INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos por Ventas					
Nacionales					
En el Exterior	712,925,400	769,178,865	837,774,550	921,095,999	1,022,168,767
TOTAL INGRESOS	712,925,400	769,178,865	837,774,550	921,095,999	1,022,168,767
COSTO DE VENTAS					
Costo de la Mercancía vendida	396,000,000	440,748,000	499,896,382	577,680,259	680,045,200
Costos de la exportacion	26,554,342	28,649,615	31,204,600	34,308,075	38,072,734
Gastos de Personal (Producción)	0	0	0	0	0
Otros Costos: Gastos Generales Producción	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS	422,554,342	469,397,615	531,100,981	611,988,334	718,117,934
UTILIDAD BRUTA	290,371,058	299,781,249	306,673,568	309,107,666	304,050,833
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION					
Gastos de Personal de Administración	58,342,680	62,272,789	66,467,640	70,945,066	75,724,103
Gastos Generales de Administración	19,272,720	20,208,681	21,191,439	22,223,332	23,306,817
GASTOS GENERALES DE VENTAS					
Gastos de Personal de Ventas y Comercial	19,447,560	20,757,596	22,155,880	23,648,355	25,241,368
Gastos Generales de Ventas	0	0	0	0	0
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES	97,062,960	103,239,066	109,814,958	116,816,753	124,272,288
UTILIDAD OPERACIONAL	193,308,098	196,542,183	196,858,610	192,290,913	179,778,545
Provisión Impuesto de Renta 35%	67,657,834	68,789,764	68,900,514	67,301,820	62,922,491
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	125,650,264	127,752,419	127,958,097	124,989,093	116,856,055
Reserva Legal	12,565,026	12,775,242	12,795,810	12,498,909	11,685,605
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS	113,085,237	114,977,177	115,162,287	112,490,184	105,170,449

El estado de resultados proyectado muestra el desempeño financiero del proyecto en cinco años. Los ingresos provienen totalmente de exportaciones, comenzando en **\$712.925.400** el primer año y aumentando hasta **\$1.022.168.767** en el quinto. El costo de ventas incluye costos de mercancía, exportación y otros gastos, con un total de **\$422.554.342** en el primer año y **\$718.117.934** en el quinto. La utilidad bruta crece de **\$290.371.058** a **\$304.050.833**.

Los gastos generales incluyen administración y ventas, iniciando en **\$97.062.960** y subiendo a **\$124.272.288**. La utilidad operativa comienza en **\$193.308.098** y alcanza **\$179.778.545**. Después de impuestos y reserva legal, la utilidad distribuida a socios pasó de **\$113.085.237** en el primer año a **\$105.170.449** en el quinto.

9.7 El Flujo Neto de Efectivo

DULMANGO EXPRESS SAS						
FLUJO NETO DE EFECTIVO						
Periodo de Evaluación del Proyecto						
CONCEPTO		AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS						
INGRESOS OPERACIONALES						
Ingresos por Ventas						
Nacionales		0	0	0	0	0
En el Exterior		712,925,400	769,178,865	837,774,550	921,095,999	1,022,168,767
TOTAL INGRESOS		712,925,400	769,178,865	837,774,550	921,095,999	1,022,168,767
COSTO DE VENTAS						
Costo de la Mercancía vendida		396,000,000	440,748,000	499,896,382	577,680,259	680,045,200
Costos de la exportacion		26,554,342	28,649,615	31,204,600	34,308,075	38,072,734
Gastos de Personal (Producción)		0	0	0	0	0
Otros Costos: Gastos Generales Producción		0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS		422,554,342	469,397,615	531,100,981	611,988,334	718,117,934
UTILIDAD BRUTA		290,371,058	299,781,249	306,673,568	309,107,666	304,050,833
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION						
Gastos de Personal de Administración		58,342,680	62,272,789	66,467,640	70,945,066	75,724,103
Gastos Generales de Administración		19,272,720	20,208,681	21,191,439	22,223,332	23,306,817
GASTOS GENERALES DE VENTAS						
Gastos de Personal de Ventas y Comercial		19,447,560	20,757,596	22,155,880	23,648,355	25,241,368
Gastos Generales de Ventas		0	0	0	0	0
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES		97,062,960	103,239,066	109,814,958	116,816,753	124,272,288
UTILIDAD OPERACIONAL		193,308,098	196,542,183	196,858,610	192,290,913	179,778,545
Provisión Impuesto de Renta 33%		63,791,672	64,858,920	64,963,341	63,456,001	59,326,920
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		129,516,426	131,683,263	131,895,269	128,834,912	120,451,625
Reserva Legal		12,951,643	13,168,326	13,189,527	12,883,491	12,045,163
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS		116,564,783	118,514,936	118,705,742	115,951,421	108,406,463
GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
Depreciación de Activos		514,000	514,000	514,000	514,000	514,000
Amortización Diferidos		433,900	433,900	433,900	433,900	433,900
INVERSIONES PRELIMINARES						
Gastos Preoperativos	2,169,500					
Inversiones Fijas	2,570,000					
Capital de Trabajo	2,090,000					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	6,829,500	117,512,683	119,462,836	119,653,642	116,899,321	109,354,363

El flujo neto de efectivo proyectado muestra los ingresos operacionales provenientes exclusivamente de exportaciones, que aumentan de **\$712.925.400** en el primer año a **\$1.022.168.767** en el quinto. Los costos de ventas crecen de **\$422.554.342** a **\$718.117.934** COP. La utilidad bruta se incrementa de **\$290.371.058** a **\$304.050.833**

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						7.000000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-6,829,500	117,512,683	119,462,836	119,653,642	116,899,321	109,354,363
Coefficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1.000000	1.070000	1.144900	1.225043	1.310796	1.402552
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-6,829,500	109,824,938	104,343,468	97,673,014	89,181,932	77,968,149
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						472,162,001

TASA INTERNA DE RETORNO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE TASA INTERNA DE RETORNO						1722%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	
Flujos Netos de Efectivo	-6,829,500	117,512,683	119,462,836	119,653,642	116,899,321	109,354,363
Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1.000000	18.222300	332.052217	6,050.755119	110,258.675007	2,009,167
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-6,829,500	6,448,839	359,771	19,775	1,060	54
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						0

El análisis del Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) muestra que el proyecto tiene una tasa de descuento del 8% para calcular el VPN. Los flujos netos de efectivo descontados suman **\$472.162.001**, lo que indica que el proyecto es rentable ya que el VPN es positivo.

Para la TIR, se emplea una tasa del 1722%, y los flujos descontados bajo este criterio suman **\$0**, lo que sugiere que el proyecto genera una rentabilidad elevada en comparación con la tasa de descuento utilizada.

9.9 Punto De Equilibrio

Punto el Equilibrio= Precipicio el Venta–Costo Variable

Unitario Costos Fijos

Costos fijos estimados: La suma de los gastos generales de administración y ventas en el año

Punto de Equilibrio= $97.062.960 / 27.004,75 - 48,11$

$= 97.062.960 / 26.956.64 = 3.602$ unidades

Conclusión

Para no tener pérdidas, el proyecto debe vender al menos 3.602 unidades de manjar blanco, lo que equivale a 0,41 veces la cantidad proyectada en el año 1 (8.800 unidades).

9.9.1 Costo De Beneficio

- Relación B / C= Costos Totales / Beneficios Totales

Ingresos Totales (Año 1): \$712.925.400

Costos Totales (Año 1): \$422.554.342

$$712.925.400 / 422.554.342 = 1.69$$

El proyecto genera \$1,69 por cada peso invertido, lo que indica que es rentable, ya que el beneficio supera el costo.

10. Conclusión

1. **Oportunidad de mercado:** El análisis del mercado estadounidense indica que existe una demanda creciente de productos lácteos tradicionales y postres artesanales en Nueva Jersey. Este comportamiento está impulsado tanto por la población latina, que busca sabores tradicionales de su país de origen, como por consumidores interesados en productos gourmet y artesanales.
2. **Competitividad del producto:** Aunque el manjar blanco colombiano enfrenta competencia de productos similares como el dulce de leche argentino y la cajeta mexicana, su sabor distintivo y método de producción artesanal pueden diferenciarlo en el mercado. La implementación de estrategias de valor agregado, como certificaciones de calidad y presentaciones innovadoras, fortalecería su posicionamiento y atractivo para los consumidores.
3. **Normativas y regulaciones:** Para ingresar al mercado estadounidense, el manjar blanco debe cumplir con las normativas establecidas por la FDA (Food and Drug Administration) y el USDA (United States Department of Agriculture), especialmente en términos de etiquetado, ingredientes permitidos, registro sanitario y certificaciones de calidad. Garantizar el cumplimiento de estas regulaciones es clave para evitar restricciones en la importación y distribución del producto.
4. **Costos logísticos y distribución:** El transporte del manjar blanco desde Cali hasta Nueva Jersey implica costos asociados a embalaje especializado, cadena de frío y tiempos de

tránsito. Una adecuada planificación logística permitirá minimizar costos y asegurar que el producto llegue en óptimas condiciones al consumidor final.

5. **Factores financieros y de viabilidad económica:** La exportación del manjar blanco a Nueva Jersey es viable siempre que se establezca un modelo de costos adecuado que considere producción, distribución, impuestos y márgenes de ganancia. Asimismo, la búsqueda de alianzas estratégicas con distribuidores locales facilitará la comercialización y expansión en el mercado objetivo.

11 Recomendaciones

Mercadeo

- Realizar estudios de mercado continuos para identificar tendencias y preferencias de los consumidores en Nueva Jersey.
- Desarrollar estrategias de diferenciación basadas en la autenticidad y calidad del manjar blanco, resaltando su origen artesanal y valor nutricional.
- Crear campañas de marketing dirigidas a la comunidad latina y al segmento gourmet, aprovechando medios digitales y alianzas con tiendas especializadas.

Técnico

- Implementar estándares de calidad y certificaciones internacionales que faciliten la aceptación del producto en el mercado estadounidense.
- Diseñar un embalaje adecuado que preserve las propiedades del manjar blanco durante el transporte y almacenamiento.
- Evaluar diferentes opciones logísticas para optimizar costos y garantizar la entrega eficiente del producto.

Administrativo

- Establecer una estructura administrativa que permita gestionar eficientemente la producción, exportación y comercialización del producto.
- Identificar fuentes de financiamiento y apoyo gubernamental para impulsar la exportación del manjar blanco.
- Asegurar el cumplimiento de requisitos legales y normativos exigidos por los organismos de control en EE.UU.

Medio Ambiente

- Adoptar prácticas sostenibles en la producción del manjar blanco, minimizando el impacto ambiental del proceso productivo.
- Implementar estrategias de reducción de desperdicios y uso eficiente de los recursos.
- Optar por empaques ecológicos que cumplan con las normativas de sostenibilidad y sean atractivos para los consumidores.

Financiero

- Analizar los costos de exportación y fijar precios competitivos que permitan cubrir gastos logísticos y generar rentabilidad.
- Identificar proveedores confiables de insumos y logística para garantizar la estabilidad en la producción y distribución.
- Explorar opciones de financiamiento y subsidios gubernamentales que faciliten la expansión del negocio en el mercado internacional.

12. Bibliografía

[https://books.google.com/books/about/Introducción al Comercio Exterior.html?hl=es&id=dRIxEAAAQBAJ](https://books.google.com/books/about/Introducción_al_Comercio_Exterior.html?hl=es&id=dRIxEAAAQBAJ)

<https://www.youtube.com/watch?v=88DpgQxCq0E>

<https://repositorio.uceva.edu.co/handle/20.500.12993/1844>

<https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/32962>

<https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/f7d6b0ff-7ecc-492b-b4de-930217e82920/content>

<https://libros.usc.edu.co/index.php/usc/catalog/download/74/79/1259?inline=1>

<https://procolombia.co/inicio>

[https://books.google.com/books/about/Introducción al Comercio Exterior.html?hl=es&id=dRIxEAAAQBAJ](https://books.google.com/books/about/Introducción_al_Comercio_Exterior.html?hl=es&id=dRIxEAAAQBAJ)

[https://www.academia.edu/36938520/EXPORTACI%C3%93N DE MANJAR BLANCO T%C3%8DPLICOS DEL VALLE KATHERIN FLOREZ ARBELAEZ](https://www.academia.edu/36938520/EXPORTACI%C3%93N_DE_MANJAR_BLANCO_T%C3%8DPLICOS_DEL_VALLE_KATHERIN_FLOREZ_ARBELAEZ)

<https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/5360>

<https://www.youtube.com/watch?v=88DpgQxCq0E>

<https://repositorio.usil.edu.pe/entities/publication/f6fbfe7f-3e49-40da-a715-996ae580a3d7>

<https://repositorio.uceva.edu.co/handle/20.500.12993/1844>

<https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/32962>

<https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/f7d6b0ff-7ecc-492b-b4de-930217e82920/content>

<https://libros.usc.edu.co/index.php/usc/catalog/download/74/79/1259?inline=1>