

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE AZÚCAR DESDE
SANTOS- BRASIL HACIA SANTIAGO DE CALI- COLOMBIA**

**ARAGÓN CARDONA LUISA FERNANDA
RODRIGUEZ MAZUERA GABRIELA**

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

2024

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE AZÚCAR DESDE
SANTOS- BRASIL HACIA SANTIAGO DE CALI- COLOMBIA**

**ASIGNATURA:
TRABAJO DE GRADO**

**PRESENTADO A:
SANCHEZ SEVILLANO HARRINSON**

**ARAGÓN CARDONA LUISA FERNANDA
RODRIGUEZ MAZUERA GABRIELA**

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

2024

1 Contenido

2	INTRODUCCION	9
3	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	11
3.1	IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	11
3.2	DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	11
4	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	12
5	CUADRO DE SÍNTOMAS.....	12
6	SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	13
7	OBJETIVOS.....	14
7.1	OBJETIVO GENERAL.	14
7.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.	14
8	JUSTIFICACIÓN TEÓRICA	15
9	JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA	16
10	JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA	16
11	ANTECEDENTES	17
12	MARCO DE REFERENCIAS.....	18
13	MARCO TEÓRICO.....	22
14	MARCO CONCEPTUAL	26
15	MARCO CONTEXTUAL	28
16	MARCO TEMPORAL.....	31
17	MARCO LEGAL	32
18	REQUISITOS Y OBLIGACIONES DEL IMPORTADOR.....	33

19	DISEÑO METODOLÓGICO.....	35
	ESTUDIO DE VIABILIDAD.....	35
20	TIPO O CLASE DE INVESTIGACIÓN.....	37
21	INVESTIGACION DESCRIPTIVA	38
22	METODO DE INVESTIGACION.....	38
23	TECNICAS DE INVESTIGACION	38
24	POBLACION Y MUESTRA	40
25	PROCEDIMIENTOS.....	42
26	ESTUDIO DE MERCADO	44
27	EL SECTOR IMPORTADOR DE AZUCAR EN COLOMBIA	45
28	EL MERCADO DEL PRODUCTO EN EL EXTERIOR	46
	28.1 ¿QUÉ VENTAJAS TIENE IMPORTAR AZÚCAR, SI NOSOTROS EN EL	
	VALLE DEL CAUCA PRODUCIMOS?	47
29	MATRIZ DOFA.....	48
30	INTELIGENCIA DE MERCADO.....	48
31	PRODUCTO.....	58
	31.1 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS	59
	31.2 CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO A IMPORTAR.....	59
32	MERCADO DE PROVEEDOR.....	60
	32.1 MERCADO POTENCIAL OBJETIVO.....	61
	32.2 POBLACIÓN OBJETIVA	61

32.3	TENDENCIA Y COMPORTAMIENTO DE CONSUMO DE AZÚCAR EN COLOMBIA	62
32.4	REQUISITOS DE CONSUMIDOR EN EL PAÍS DE DESTINO	62
33	MERCADO COMPETIDOR	63
33.1	PAÍSES EXPORTADORES DEL PRODUCTO	63
33.2	PROCEDENCIA DE PRODUCTO EN EL PAÍS DE DESTINO	63
33.3	PRECIOS INTERNACIONALES DEL PRODUCTO.....	63
34	CANAL DE DISTRIBUCIÓN	63
35	ESTRATEGIA DE MERCADEO Y VENTAS.....	64
36	ESTUDIO TÉCNICO.....	65
36.1	LOCALIZACIÓN DE PROYECTO	65
36.2	MACRO LOCALIZACIÓN	65
36.3	MICRO LOCALIZACIÓN	68
36.4	PLANTA FÍSICA.....	70
37	ASPECTOS TÉCNICOS DEL PRODUCTO	71
37.1	FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO.....	71
37.2	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN O COMERCIALIZACIÓN POR UNIDAD DE TIEMPO	72
37.3	UNIDAD DE EMPAQUE Y ETIQUETADO PARA LA IMPORTACIÓN	72
38	LA UNIDAD EMPRESARIAL EXPORTADORA.....	72
38.1	TIPO DE SOCIEDAD	72
38.2	RAZÓN SOCIAL	72

38.3	MISIÓN Y VISIÓN EMPRESARIAL	72
38.4	PRINCIPIOS Y VALORES.....	73
38.5	POLÍTICAS DE EMPRESA	73
38.6	ORGANIGRAMA EMPRESARIAL	75
38.7	LAS NECESIDADES DE PERSONAL.....	75
38.8	PERFILES Y FUNCIONES DEL PERSONAL.....	81
39	ASPECTOS LEGALES.....	81
40	EL PLAN IMPORTACIÓN	81
40.1	RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN	81
40.2	TRÁMITES DEL PROCESO IMPORTACIÓN	82
40.3	POSICIÓN ARANCELARIA.....	83
40.4	PERMISOS PREVIOS Y/O VISTOS BUENOS	83
40.5	TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.....	84
40.6	AGENTE DE CARGA Y/O TIPO DE TRANSPORTE	85
40.7	MEDIO DE PAGO	85
40.8	EL CONTRATO DE IMPORTACIÓN.....	86
40.9	EL PROCESO GENERAL DE UNA IMPORTACIÓN.....	92
40.10	DOCUMENTACIÓN	92
41	EL ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	101
41.1	LAS INVERSIONES PRELIMINARES	101
41.2	LOS GASTOS PRE OPERATIVOS	101

41.3	LAS INVERSIONES FIJAS	102
41.4	EL CAPITAL DE TRABAJO.....	103
41.5	LA COMPOSICIÓN DEL CAPITAL.....	104
42	EL BALANCE GENERAL DE CONSTITUCIÓN	104
43	LA PRODUCCIÓN Y LOS COSTOS OPERACIONALES	105
43.1	LA PRODUCCIÓN EXPORTABLE	105
43.2	LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN	106
43.3	COSTOS DIRECTOS	106
43.4	COSTOS DE PERSONAL.....	106
43.5	GASTOS GENERALES DE PRODUCCIÓN	107
43.6	LOS GASTOS GENERALES.....	107
43.7	LA DISTRIBUCIÓN DE LOS GASTOS COMUNES	107
43.8	LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	109
43.9	GASTOS DE PERSONAL Y SU PROYECCIÓN	109
43.10	GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN Y SU PROYECCIÓN.....	109
43.11	LOS GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS.....	110
43.12	GASTOS DE PERSONAL Y SU PROYECCIÓN	110
43.13	GASTOS GENERALES DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS.....	110
43.14	LOS GASTOS DEL PROCESO EXPORTADOR.....	111
44	LOS INGRESOS Y SU PROYECCIÓN	114
45	EL ESTADO DE RESULTADOS Y SU PROYECCIÓN	114

46	EL FLUJO NETO DE EFECTIVO	115
47	EL VALOR PRESENTE NETO Y LA TASA INTERNA DE RETORNO	115
48	COSTO BENEFICIO	116
48.1	PUNTO DE EQUILIBRIO	116
49	CONCLUSIONES.....	117
50	RECOMENDACIONES.....	118
51	BIBLIOGRAFIA	119

2 INTRODUCCION

El comercio internacional es fundamental para el desarrollo económico de un país, ya que fomenta la productividad, la innovación y la creación de empleo. En este sentido, Colombia busca fortalecer sus relaciones comerciales con otros países para impulsar su economía y mejorar las condiciones laborales.

Este trabajo se centra en la importación de azúcar morena desde Brasil hacia Colombia, analizando la parte técnica y metodológica del proceso. Se busca vincular las enseñanzas académicas con la práctica real de la importación de productos.

Brasil es uno de los principales exportadores de azúcar a nivel mundial, con una participación en el mercado de 4,24 millones de toneladas en bruto. Colombia es uno de los países que importa azúcar de Brasil, por lo que es importante analizar este proceso para entender mejor las oportunidades y desafíos que se presentan.

- Analizar el proceso de importación de azúcar morena desde Brasil hacia Colombia.
- Identificar las oportunidades y desafíos que se presentan en este proceso.
- Vincular las enseñanzas académicas con la práctica real de la importación de productos.

Este trabajo se realizará mediante una investigación de mercado, analizando datos financieros y estadísticos relacionados con la importación de azúcar morena desde Brasil hacia Colombia. También se realizarán recomendaciones y conclusiones basadas en los resultados obtenidos.

Realizar un estudio de factibilidad para la importación de azúcar morena desde SANTOS–
BRASIL HACIA SANTIAGO DE CALI- COLOMBIA.

Donde se realizará una inteligencia de mercado para la importación de azúcar morena, desde describir las normas técnicas y legales de empaque y embalaje para la importación y plantear una infraestructura administrativa acorde con la empresa importadora de azúcar morena. Por otro lado, describir las normas medio ambientales en el proceso de la importación, teniendo en cuenta el estudio de mercado y financiero de los recursos necesarios para la importación de azúcar morena.

3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

3.1 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Se observa mejorar la oportunidad de importar azúcar para el consumo humano desde Santos-Brasil, hacia Santiago de Cali - Colombia

3.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Los estudios revelan, que la producción brasileña exporta azúcar ubicándose en el top 4 de los productos más comercializados por este país.

Esto revela muchas oportunidades y nos garantiza el acceso a precios más asequibles para el mercado colombiano, también garantizando que cuenta con un sistema arancelario contra cíclico, esto quiere decir que reduce los aranceles, cuando los precios internacionales están altos. Aunque sabemos que contamos con una alta demanda de azúcar, y diversas empresas productoras de azúcar, quienes a su vez deciden venderles a otros países es mejor para ellos, siendo Colombia un país que le compra a Brasil un 52%.

Brasil exporta a Colombia azúcar morena para el consumo humano, endulzante de confitería, jugos; como también ha aumentado los cultivos de caña, para su gran importación.

Una vez, teniendo en cuenta que tenemos un país vecino productor de azúcar y un alto exportador, podemos importar este producto para las necesidades que tengan los colombianos, solventando nuestras necesidades, y buscando una buena economía y participación en el mercado.

Lo que plantea el DANE es que la azúcar morena está entre los productos que más sube, aumentando en el mercado

4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo desarrollar un estudio de factibilidad para la importación de azúcar morena desde Santos- Brasil hacia Santiago de Cali- Colombia?

5 CUADRO DE SÍNTOMAS

SINTOMAS	CAUSAS	PRONOSTICO	CONTROL DE PRONOSTICO.
1. Alta demanda en el sector industrial y comercial (Azúcar Morena)	1. Costos de producción más bajos en otros países.	1. Aumento en la competencia dentro del sector.	1. Realizar la importación y distribución de azúcar para así aumentar su oferta en el mercado.
2. Disminución de ingresos para los productores nacionales.	2. Acuerdos comerciales que reducen aranceles.	2. Mayor acceso a azúcar a menor precio.	2. Negociar acuerdos que regulen el volumen de importación.
3. Conflictos entre productores locales y el gobierno.	3. Mayor producción de productos altamente azucarados.	3. Potenciales tensiones comerciales.	3. Fomentar la diversificación de los productos derivados de la caña.
4. Aumento en el consumo de Azúcar.	4. Especificaciones técnicas requeridas por alguna industria	4. Crecimiento de la demanda de azúcar.	4. Mejorar la eficiencia y competitividad en el

			sector azucarero local.
5. Alto precio en la azúcar morena en el territorio nacional.	5. Déficit temporal de azúcar en el mercado.	5. Control de los precios azucareros.	5. Apoyar a los productores nacionales.

6 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo generar inteligencia de mercado para la importación de azúcar morena desde Santos Brasil, hacía Santiago de Cali – Colombia?

¿Cómo se debe plantear un análisis técnico y legal para la importación de azúcar morena desde Santos Brasil, hacía Santiago de Cali – Colombia?

¿Qué proceso se debe desarrollar para conocer los aspectos administrativos necesarios para la importación de azúcar morena desde Santos Brasil, hacía Santiago de Cali – Colombia?

¿Cómo se desarrolla un estudio económico y financiero para garantizar la factibilidad de importación de azúcar morena desde Santos Brasil, hacía Santiago de Cali – Colombia?

¿Cómo se debe plantear las normas ambientales (ISO 14001) en el proceso de importación de azúcar morena desde Santos Brasil, hacía Santiago de Cali – Colombia?

7 OBJETIVOS

7.1 OBJETIVO GENERAL.

Realizar un ESTUDIO DE FACTIBILIDAD para la IMPORTACIÓN DE AZÚCAR MORENA DESDE SANTOS– BRASIL HACIA SANTIAGO DE CALI- COLOMBIA

7.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

Realizar una inteligencia de mercado para la importación de azúcar morena desde Santos - Brasil hacia Santiago de Cali – Colombia

Describir las normas técnicas y legales de empaque y embalaje para la importación desde Santos - Brasil hacia Santiago de Cali – Colombia

Plantear una infraestructura administrativa acorde con la empresa importadora de azúcar morena desde Santos - Brasil hacia Santiago de Cali – Colombia

Describir con las normas medio ambientales en el proceso de la importación desde Santos - Brasil hacia Santiago de Cali – Colombia

Realizar un estudio de mercado y financiero de los recursos necesarios para la importación de azúcar morena desde Santos - Brasil hacia Santiago de Cali – Colombia

8 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

Desde el punto de vista teórico esta investigación se realiza con el propósito de aportar al conocimiento existente sobre las importaciones de azúcar morena, este trabajo de investigación da a conocer el paso a paso para lograr una importación de azúcar morena producida desde Brasil, hacia Santiago de Cali, de manera que pueda ser utilizado como fuente de conocimiento para proyectos similares en un futuro

Se toma aspectos teóricos de Adam Smith donde habló sobre las ventajas absolutas, señalando que la base de esta teoría para que exista comercio entre dos países uno de ellos debe tener una ventaja absoluta en la producción de algunos de los bienes que se comercian, En otras palabras, si un país puede producir una unidad de algún bien con una menor cantidad de trabajo, que la que usa o invierte el otro país para producir el mismo bien, entonces el primero tiene una ventaja absoluta.

La teoría de Jhon Stuart Mill de la demanda recíproca, en la cual argumenta la ley de los valores internacionales y plantea la necesidad de mantener la igualdad entre las importaciones y las exportaciones. En este contexto, una definición simple de la demanda recíproca sería “la fuerza fundamental que determina el punto exacto de la relación del intercambio”.

Se toma aspectos teóricos planteados por Michael Porter donde habla sobre las ventajas competitivas predominado la idea de que para que las empresas logren una mayor competitividad se requiere simplemente de un aumento sostenido de la inversión y de la apertura comercial.

TEORÍA DEL COSTO BENEFICIO

En el contexto de comercio exterior es un material analítico utilizado por economistas, gobiernos, empresas y organizaciones internacionales para estimar las implicaciones de las decisiones comerciales en termino de costo y beneficio. Este no tiene un autor en específico ya que se enfoca en una metodología ampliamente utilizada en el campo del comercio exterior y la economía internacional.

9 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

Desarrollar experiencias frente al manejo de la importación y de investigación de un país a otro gracias a los conocimientos adquiridos en INTENALCO educación superior y al aporte de la estructura de conocimientos planteada desde un punto de vista teórico, práctico y metodológico. La generación de empresas que aporta al crecimiento de un país aumenta los incentivos para futuros importadores del producto azúcar morena.

La azúcar morena contribuye en el sector económico industrial, frente a la importación de satisfacer las necesidades de las empresas productoras de dulces o otros alimentos que necesitan de este principal alimento, ya que se si trasforma puede aumentar la economía vendiendo el producto final

10 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

El presente trabajó justifica como realizaremos el proceso de importación de Azúcar Morena desde Brasil a la Ciudad de Cali, en base a las técnicas de investigación mediante un estudio de y análisis sobre el mercado del azúcar es uno de los insumos más consumidos por las

personas dentro de sus hogares, industrias, pequeñas empresas. Realizaremos un estudio que factibilidad el cual nos permitirá saber las necesidades y preferencia de los consumidores. Tener buen uso y conocimiento de las técnicas y legales del empaque y embalaje para la importación ser cuidadosos con el medio ambiente y buscarles una buena utilización a los desechos de la producción y por último nos enfocaremos en hacer un estudio de mercado y financiero para conocer nuestros recursos necesarios para iniciar este proceso de Importación.

Esperamos tener gran satisfacción por parte de las empresas que utilizan para la elaboración de un insumo final para distribuirlo nacionalmente. El Azúcar morena es un producto de calidad y altamente demandante, Buscamos que la rentabilidad crezca y siga siendo un proceso activo en la importación de azúcar morena.

Sera descriptiva que es un tipo de investigación cuantitativa por que mediante este trabajo servirá de guía y hará entender cada uno de los pasos que deberán de tener en cuenta para la realización de un proceso de importación. Este tipo de investigación se basa en observas, reconocer el fenómeno y/o problema dándonos las siguientes preguntas, quien, donde sin importar el porqué.

Este método de estudio nos ayudara a obtener respuestas y datos más precisos basada en la investigación de otros con el objetivó de así ser aplicado en estudios más resientes para lograr obtener resolución de problemas más acertados y obtendremos esas respuestas por medio de encuestas, análisis e investigaciones de terceros, documentales, entrevistas, páginas web,etc.

11 ANTECEDENTES

En diciembre del 2023 Brasil exportó hasta \$2,04MM de Azúcar en bruto

Durante los últimos 27 años, las exportaciones de Brasil hacia Colombia han presentado un incremento, a un ritmo anualizado de 9,00%, desde \$503M en 1995 hacia \$5,16MM en 2022.

Brasil envió fuera de sus fronteras aproximadamente 28 millones de toneladas métricas de azúcar durante la temporada 2022/2023. De esta forma, se convirtió con mucha diferencia en el máximo exportador de este edulcorante del mundo. Tailandia y la India se situaron en segunda y tercera posición respectivamente.

12 MARCO DE REFERENCIAS

Análisis del proceso de importación de azúcar al mercado colombiano proveniente del mercado brasileiro a través de un estudio logístico en donde se determine su viabilidad y la Mejor estrategia competitiva.

David Felipe Padilla Castillo

2013

Proceso de importación de azúcar al mercado colombiano proveniente de Brasil a través de un estudio logístico en donde se determine la viabilidad del proyecto y la mejor estrategia comercial y competitiva. Reconocer las características de la azúcar y la calidad requerida para la importación a Colombia por medio de fuentes de información y del ministerio de agricultura para reconocer las especificaciones del producto, Identificar y analizar las características del entorno del mercado en Colombia en cuanto a hábitos y motivos de compra de azúcar a través del estudio del mercado para determinar la demanda y oferta del producto, Identificar y describir las zonas de producción en Brasil (proveedores) de la azúcar a través de una descripción y recolección de información. A través de encuestas que permitan determinar la estrategia logística óptimas para la importación de este producto (Azúcar)

Por medio de este trabajo se ha logrado identificar una oportunidad de importación del producto azúcar para el mercado colombiano proveniente del mercado brasilero, Para satisfacer las necesidades de la región caribe debido a que esta región del país es un gran consumidor de este producto dado que es de importancia para la generación de energía del cuerpo y se determinó las características de calidad de la azúcar requerida por el mercado objetivo. Su característica química permite fácilmente su importación y distribución a través de vía marítima en contenedores secos de 20 y proporcionan su fácil manipulación en sacos de 50kg. Este producto será extraído del sudeste de Brasil principalmente en el estado de Sao Paulo, el cual domina la producción nacional y las exportaciones de azúcar con una participación del 60 al 70%. Realizando un diagnóstico de la cadena logística el transporte ferroviario y la infraestructura ferroviaria, identificando las fortalezas y debilidades de cada uno de estos eslabones y la marcada importancia en la cadena logística dirigida a la minimización de costos logísticos.

La importación de azúcar en Colombia y su incidencia en la estructura azucarera colombiana.

2013-2018.

Héctor Fabio Murillo Castro

Explicar y analizar el desarrollo del sistema de importación de azúcar y su aporte al sistema azucarero colombiano en los últimos 18 años.

Describir el uso de datos estadísticos sobre las características y estructura económica de las exportaciones colombianas de azúcar de 2013 a 2018

Describir y analizar el uso de datos sobre los efectos de las importaciones de azúcar para determinar la producción nacional, precio de mercado, de azúcar. Entre 2013 y 2018.

Utilizando datos estadísticos, comparar las tendencias y patrones de las importaciones de azúcar colombianas con el consumo agrícola y las exportaciones de azúcar en 2013-2018.

Se puede decir que el sector agroindustrial del azúcar es una de las organizaciones económicas más dinamizadoras de la economía colombiana, impulsado por una estructura de clúster que le ha permitido un desarrollo productivo, con grandes rendimientos a escalas y un desarrollo tecnológico de los más importante a nivel mundial en cuanto a su productividad. Director ejecutivo de la organización internacional del azúcar. La productividad alcanzada en campo y fábrica en Colombia son los rasgos que más se comentan, y muchos buscan emular el ejemplo colombiano para generar mayores y mejores réditos en sus respectivas regiones. El uso de nuevas variedades y las buenas prácticas en el campo son en gran parte un reflejo de la labor profesional.

Sin embargo, al tener un «poder» de mercado en el mercado interno del azúcar en Colombia; se ha podido demostrar en esta investigación descriptiva y analítica el crecimiento ascendente en cuanto a su tendencia, de las importaciones de azúcar en Colombia, en los últimos 18 años. 1985 y segunda la implementación de FEPA, que creó un mercado de indiferencia entre los ingenios azucareros colombianos que estimuló nuevas empresas importadoras de azúcar en nuestro país. 2013 y 2018 el acumulado del consumo nacional aparente: entre esos años la participación fue del 9,6% del acumulado total entre esos años, por lo tanto, el restante 90,4% correspondió al acumulado total de ventas por parte de los ingenios en el mercado interno del azúcar.

PLAN EXPORTADOR DE AZÚCAR A CANADA

Catalina Morales Sánchez

2020

OBJETIVO GENERAL

- Determinar la viabilidad de exportar azúcar refinada y cruda a los siguientes países.

Mercado canadiense para Ingenio Risaralda S.A.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir la Empresa Ingenio Risaralda a nivel organizacional.

Describe los antecedentes de la empresa y la situación actual.

- Describe los productos que la fábrica de Risaralda quiere exportar.
- Identificar aspectos operativos y logísticos de las exportaciones de azúcar refinada.

Azúcar turbinado premium y sin refinar enviado a Canadá.

- Determinación de los aspectos financieros y de costos de la exportación de azúcar refinada. Azúcar de alta calidad y azúcar sin refinar enviados a Canadá.

La evaluación se basa en las reglas relacionadas con las exportaciones colombianas y el nivel de Canadá, que está incluido en tratados de libre comercio y es considerado un buen mercado para los productos. Se analizan las estadísticas financieras de ingresos, deuda y rentabilidad para mostrar que el azúcar se puede exportar a Canadá. Supongamos activos netos (VAN) de

\$61.622.811 y una tasa interna de rendimiento (TIR) del 31,71%. El análisis y descripción de cada producto de exportación es realizado por la fábrica de Risaralda, asegurando la calidad de la exportación. Las exportaciones de azúcar altamente refinada y sin refinar son beneficiosas ya que estos productos tienen múltiples usos en confitería, refrescos, pasteles y otras industrias. En términos de usabilidad y movilidad, este molino cumple con los requisitos para este fin. Una de las cosas importantes a considerar es que el azúcar es un producto que limita el peso, no el volumen, por lo que el peso neto máximo que se puede levantar en un contenedor de 20 pies es de 25 toneladas. 156 una vez finalizado el estudio, se determinará la construcción, antecedentes y estado actual de la Azucarera de Risaralda con base en las metas previstas de exportar azúcar en bruto y azúcar verde al mercado canadiense. Ingenio Risaralda S.A.

13 MARCO TEÓRICO

El marco teórico ayudará a en esta investigación a suministrar información clara acerca de este tema. Donde encontrará conceptos muy básicos, complementarios y específicos.

La teoría de Michelle Porter servirá de gran ayuda para las estrategias útiles en el mercado y la forma estratégica de plantear el negocio, con las tres estrategias que tiene liderazgo en costo, diferenciación y enfoque; pueden ayudar a el producto en la comercialización de este dándose a conocer por el bajo costo en comparación a la competencia haciendo que el producto sea diferente a la competencia y fijarse en el nicho de una empresa que tengan necesidades y las pueda satisfacer con nosotros, es decir que la azúcar morena puede entrar al Mercado superando la competencia donde logre que está entra al mercado para hacer diferente ya sea en precio en calidad y si es posible en las dos en el rango de la importación más alto y se el enfoque de la compra con muchos

países de cine o altamente industrializados que necesita llenar sus necesidades azucareras refiriéndonos por diferenciación el bajo costo poniendo la empresa y el producto con una exigencia y condiciones altamente organizados para que si la empresa o el producto en este caso tenga una mayor margen y seamos atractiva es decir que el producto le impulse al consumidor final comprarlo por la diferencia que logremos ganar por la implementación de estrategias y segmentos de acuerdo a la necesidad de las personas o de las empresas a quien va a llegar este producto

John Will fue uno de los máximos exponentes del positivismo inglés está marcado por el modelo empirista de la ciencia moderna la idea de él expone El valor que tenga la fuerza del trabajo o de los bienes que obtienen los trabajadores.

La teoría de John Will ayudará en la investigación ya que las operaciones van en pro de la producción de la riqueza, busca que las cosas útiles y agradables tengan valor. es decir, que pueden obtenerse en la cantidad deseada.

John Will parte de la teoría de Bentham donde él dice que la utilidad es aquello que produce felicidad si estamos en lo correcto lo que impulsa a las empresas a satisfacer la necesidad del consumidor aquellas necesidades que puedan satisfacer de una otra manera y pueda obtener felicidad pero en este caso yo no lo veo tanto como felicidad como actuar en pro del objetivo para obtener la mayor oportunidad de negocio las importaciones exportaciones tengan igual valor significativo ya que por este medio nos permitirá que tanto como compremos como andamos una economía estable y podamos crecer en producción y objetivos a largo plazo

Esta teoría ayudará a que los valores internacionales estén reflejados en el proceso de importación ya que es fundamental la igualdad en la relación del comercio exterior entre países

Adam Smith fue un economista y filósofo considerado uno de los mayores exponentes de la economía clásica en afirmar que las tres fuentes originales de todo ingreso son los salarios, el beneficio y la renta es decir de todo valor de cambio. Este teórico ayudará en el trabajo de Investigación ya que habla de las ventajas que puede existir entre el comercio de dos países es decir que si un país no satisface la necesidad de su población podrá comprar a otro país esté bien no este servicio para producirlo en su país. En otras palabras, Es decir que la economía se vea reflejada y tenga de una u otra manera campo para fomentar la diariamente en el país que lo necesita y que se pueda llevar de una otra manera el comercio internacional a diferentes rincones. De modelo consideramos este teórico ya que fue uno de los primeros en aportar desarrollos de Investigación. Es decir, como Colombia no satisface las necesidades industriales en temporadas y tampoco llena las perspectivas económicas de dichas empresas Brasil como principal exportador de azúcar implementará la ventaja de obtener este producto de una forma más económica y efectiva a comparación de los genios que vemos en nuestro país fomentar las ventajas comerciales sería lo ideal con esta teoría.

El marco teórico es fundamental en cualquier investigación o proyecto, ya que proporciona una base conceptual y teórica para entender y analizar el tema en cuestión. En el caso de la importación de azúcar, el marco teórico puede ayudar de varias maneras:

Comprender el contexto económico

El marco teórico puede ayudar a entender el contexto económico en el que se desarrolla la importación de azúcar, incluyendo conceptos como la oferta y la demanda, los precios, la competencia y la regulación.

Analizar los factores que influyen en la importación

El marco teórico puede identificar los factores que influyen en la importación de azúcar, como la política comercial, los aranceles, los costos de transporte y los requisitos de calidad.

Evaluar las estrategias de importación

El marco teórico puede evaluar las estrategias de importación de azúcar, como la selección de proveedores, la negociación de precios y la gestión de riesgos.

Identificar oportunidades y desafíos

El marco teórico puede identificar oportunidades y desafíos en la importación de azúcar, como la demanda creciente, la competencia con otros proveedores y los cambios en la regulación.

Desarrollar un plan de acción

El marco teórico puede ayudar a desarrollar un plan de acción para la importación de azúcar, incluyendo objetivos, estrategias y tácticas.

Algunos de los conceptos y teorías que pueden ser relevantes para el marco teórico de la importación de azúcar incluyen:

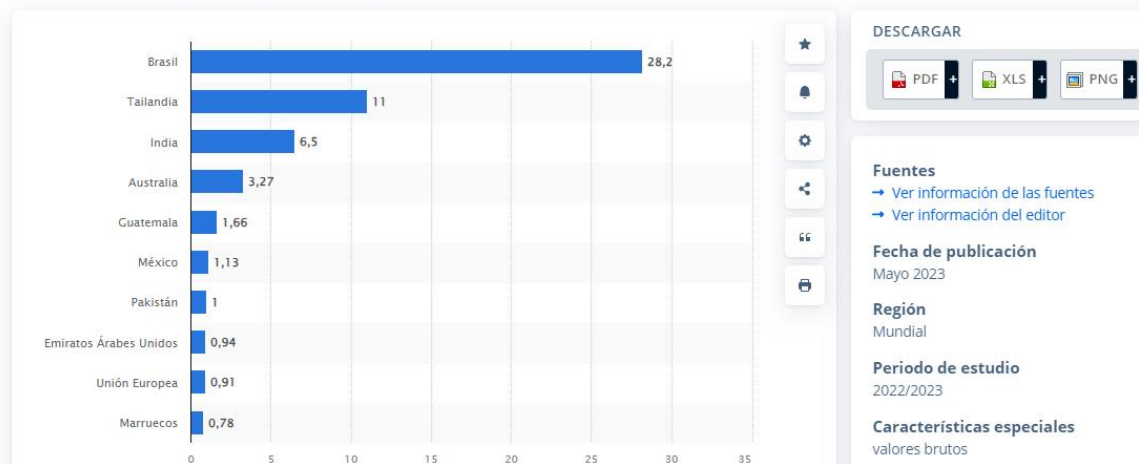
- Teoría del comercio internacional
- Modelo de oferta y demanda

- Teoría de los costos de transacción
- Análisis de la cadena de suministro
- Teoría de la competitividad

ingeniería y gestión de ingeniería

Ranking de los países que exportaron más azúcar a nivel mundial en 2022/2023

(en millones de toneladas métricas)



14 MARCO CONCEPTUAL

En el marco conceptual servirá como ayuda en esta investigación a proporcionar al lector conocimientos básicos sobre los conceptos que se hablan en las importaciones.

COMERCIO EXTERIOR: Se define como comercio exterior o comercio internacional al movimiento que tienen los bienes y tangibles a través de los distintos países y sus mercados ya sea interno o externo.

IMPORTACIÓN: Es la entrada de bienes y tangibles del extranjero al territorio aduanero nacional.

INCOTERMS: Mejor conocidos como los términos de negociación en un contrato de compraventa internacional de mercancías acerca de las condiciones de entrega de las mercancías.

MONOPOLIZACIÓN: Se trata de una situación de privilegio legal en el cual existe un productor o agente económico que posee un gran poder de mercado.

ALTA DEMANDA: Situación en que la cantidad (**demanda**) de un producto o servicio excede a la cantidad ofrecida (**oferta**).

ARANCEL: Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos.

IMPUESTOS: Es un impuesto del orden nacional, indirecto, de naturaleza real, de causación instantánea y de régimen general.

DECLARACIÓN: Es un documento mediante el cual el exportador o importador determina el régimen aduanero específico aplicable a las mercancías.

TLC: Es un acuerdo regional o bilateral, a través del cual se establece una zona de libre comercio de bienes y servicios, en la que se eliminan aranceles.

EXPORTACIÓN: Es el proceso de enviar bienes y servicios de un país a otro.

REFINACIÓN: Es un conjunto de operaciones requeridas para separar y transformar los hidrocarburos con el fin de obtener productos derivados de determinadas especificaciones.

LOGÍSTICA: Proceso de coordinación y movimiento de recursos - gente, materiales, inventario y equipos- de un lugar a otro su almacenamiento.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD: Es el análisis de factibilidad económica, financiera y social de una inversión.

15 MARCO CONTEXTUAL

La importación de azúcar morena se va a realizar desde la ciudad de Sao Pablo, Brasil hacia la ciudad de Santiago de Cali- Colombia

La necesidad de contar con un abastecimiento de azúcar ha llevado a la mayoría de los países a producir azúcar de menor a mayor cantidad, pero con un propósito diferente. Acuerdo a la organización internacional del azúcar (OIA) actualmente más de cien países producen azúcar bien sea de la caña de azúcar o de la remolacha azucarera sin contar que unos treinta tiene una industria solamente refinadora esto quiere decir que importan azúcar crudo como insumo para la producción de azúcar blanco refinado.

India es el mayor productor de azúcar y su consumo interno lo lleva a exportar solo el 7% de su capacidad de producción, el segundo es Brasil, pero es el primer exportador de azúcar, pero contamos que “Colombia tiene una menor importancia en el mercado mundial azucarero porque su participación como productor, consumidor e importador es muy pequeña en el contexto internacional”

Los 5 países productores de azúcar mas fuerte son Tailandia, Mexico, Australia, Francia y Brasil

Se escogió Brasil por ser el mayor productor de azúcar teniendo un 21% de participación, en la producción mundial de azúcar, como se tiene estimado para el 2030

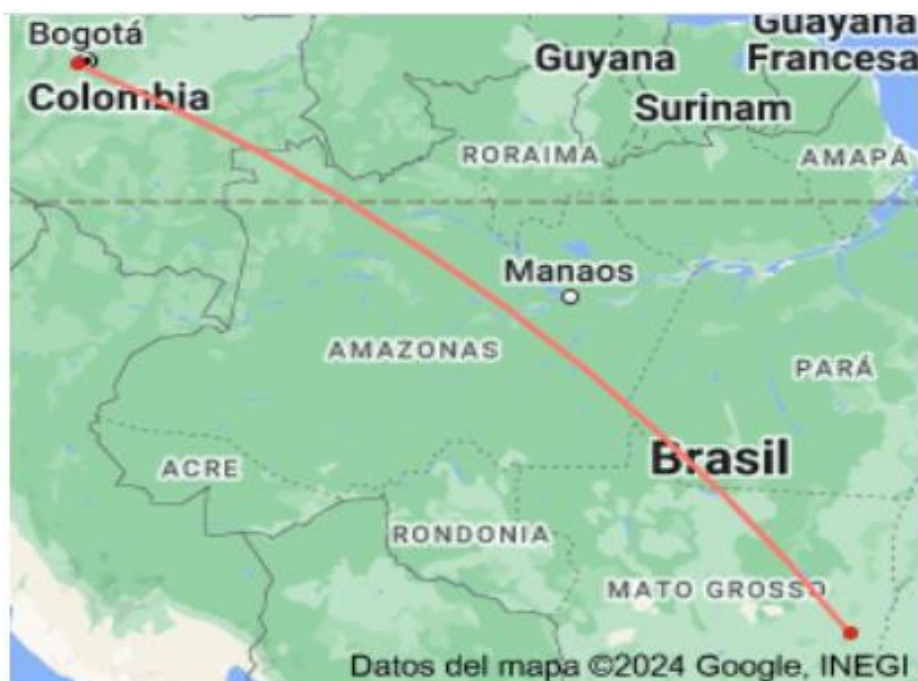
altura, el distrito Zona Rosa es famoso por sus restaurantes y tiendas. Cartagena, en la costa del Caribe, tiene una Ciudad Antigua colonial amurallada, un castillo del siglo XVI y arrecifes de coral cercanos.



Colombia es reconocido a nivel mundial por ser uno de los productores de café de alta calidad, de flores, banano o plátano, minerales como el oro, el petróleo, el carbón, las esmeraldas y es un productor de gas natural.

Distancia entre Brasil y Colombia

La distancia entre Bogotá y São Paulo es de 4340 km.



CONTEXTO NACIONAL

Colombia es uno de los países más destacados por su fuerte impacto social, ambiental y económico es el azucarero el cual consta de extensos cultivos de caña en los departamentos del Valle del Cauca, Cauca, Quindío, Caldas y Risaralda.

El sector azucarero se encuentra ubicado en el valle del río cauca abarcando 47 municipios desde el norte del departamento del cauca, hasta el sur del departamento de Risaralda

Este sector de acuerdo con investigaciones realizadas se compone por 14 ingenios ubicados en su mayoría en el Valle del Cauca.

16 MARCO TEMPORAL

El proyecto de investigación se desarrolló en dos fases, el ante proyecto desde febrero a Mayo de 2024 y el proyecto de Agosto a Noviembre 2024.

17 MARCO LEGAL

Este marco proporcionará información para los lectores sobre las leyes que rigen en las importaciones de azúcar morena desde Brasil hasta Colombia

Ley 7 de 1991: Son las normas generales a las cuales se sujeta el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior en el país, se creó el Ministerio de Comercio Exterior determinando la composición y sus funciones. Se creó el Fondo de Modernización Economía y también el Banco de Comercio Exterior, se dictan otras disposiciones y otras licencias.

Ley 9 de 1991- ENERO 17: Normas generales a las que el Gobierno nacional deberá sujetarse para regular cambios internacionales y se amparan medidas complementarias.

DECRETO 1165 JULIO 02 2019

Este decreto establece leyes que se deberán de tener en cuenta como lo son obligaciones del importador, documento que deberán de tener a la hora de iniciar cualquier proceso de importación o exportación ante las instituciones ya que deben de estar inscritas para así llevar a cabo el proceso de comercio exterior.

ARTÍCULO 1º.

Aprobar la siguiente, NCR 189:1991. Azúcar moreno

OBJETO

Esta norma tiene por objeto establecer las características de calidad a que debe cumplir el azúcar moreno.

HIGIENE

Se recomienda que los productos regulados por las disposiciones de esta norma se preparen de acuerdo con el Código Internacional Recomendado de Prácticas de Principios Generales de Higiene de Alimentos (CA/RCP 1-1969, Rev 2, 1985).

Artículo 10.

18 REQUISITOS Y OBLIGACIONES DEL IMPORTADOR

1. Requisitos del importador

1.1. Personas jurídicas. Estar domiciliados y/o representados legalmente en el país.

1.2. 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.

3. Obligaciones del Importador

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

3.2. Elaborar, suscribir y presentar la Declaración Andina del Valor cuando haya lugar a ella, salvo que actúe a través de una agencia de aduanas y expresamente la hubiere autorizado para ello.

3.3. Cancelar los tributos aduaneros, intereses, sanciones y valor del rescate, a que hubiere lugar, en la forma que determine la Unidad Administrativa Dirección de Impuestos y Aduanas

Nacionales (DIAN). En los eventos en que actúe directamente deberá, adicionalmente, liquidar los conceptos señalados en el presente numeral.

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

3.5. Garantizar que la información entregada a través de los servicios informáticos electrónicos corresponda con la contenida en los documentos que la soportan.

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

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

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

3.9. Aplicar lo dispuesto en una resolución anticipada y/o de ajuste de valor permanente, cuando actúe directamente.

3.10. Cuando actúe directamente, accede y utiliza 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).

3.11. Cumplir de forma manual, cuando haya lugar a ello, las obligaciones aduaneras en situación de contingencia de los servicios informáticos electrónicos o por fallas imprevisibles e irresistibles en los sistemas propios, en las condiciones que establezca la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

3.12. Entregar a la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), a través de los servicios informáticos electrónicos, cuando haya lugar a ello, la información relacionada con las operaciones que fueron realizadas manualmente en situación de contingencia o daños de los sistemas informáticos propios, en la forma y condiciones establecidas por la misma entidad.

3.13. Cuando actúe directamente, asistir, facilitar y colaborar con la práctica de las diligencias previamente ordenadas y comunicadas por la administración aduanera.

3.14. Cuando actúe directamente, presentar y suscribir las declaraciones aduaneras en la forma, oportunidad y medios señalados por la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

19 DISEÑO METODOLÓGICO

ESTUDIO DE VIABILIDAD

Este estudio de viabilidad tiene como objetivo analizar la rentabilidad del proyecto mediante los estudios obtenidos, y planteados desde un inicio con los objetivos que lo conforman.

Para evaluar la viabilidad de este proyecto, es recomendable mirar diferentes puntos como son el estudio del mercado, técnico, análisis de los impactos sociales y ambientales, recolección de datos. A través de estos indicadores podemos obtener una recolección de información para determinar las puntos positivos y negativos para deducir lo conveniente que sea este proyecto, de acuerdo con los objetivos planteados desde un principio. Se debe enfocar en los siguientes puntos:

- Estudio de Mercados
- Estudio Técnico
- Estudio Legal y Administrativo
- Cálculo de costos de la importación
- **Análisis de los impactos sociales y ambientales** Los estudios de viabilidad incluyen el análisis de la incidencia en la vida social de los seres humanos, en especial de aquellos que conforman el entorno. Estos estudios incluyen la generación de empleos, la mejora en las condiciones de vida de la población aledaña, y todo lo que pueda beneficiar directa e indirectamente el lugar donde se instalará el negocio.
- **Recolección de datos.** El desarrollo de la investigación estuvo basado en la recolección de información mediante análisis de contenido, entrevistas, archivos, recopilación de instituciones como ProColombia, Ministerio de Agricultura, libros, Sitios Web especializados, reportes de agencias y/o instituciones internacionales y nacionales. Para el caso de los Sitios Web se realizaron entrevistas a especialistas sobre el tema de la producción y comercialización de perlas naturales.

20 TIPO O CLASE DE INVESTIGACIÓN

El presente trabajo se enmarca en un tipo de investigación descriptivo, con enfoques multimetódicos, debido a que se realizaron diferentes tipos de estudio que cuentan con sus propias herramientas, técnicas y métodos para su resolución.

Enfoque cuantitativo. Los estudios de corte cuantitativo pretenden la explicación de una realidad social vista desde una perspectiva externa y objetiva. Su intención es buscar la exactitud de mediciones o indicadores sociales con el fin de generalizar sus resultados a poblaciones o situaciones amplias. Trabajan fundamentalmente con el número, el dato cuantificable. Durante el proceso de cuantificación numérica, el instrumento de medición o de recolección de datos juega un papel central. Por lo que deben ser correctos, o que indiquen lo que interesa medir con facilidad y eficiencia. Esto así es de suma importancia en nuestra investigación porque con este enfoque obtenemos datos precisos y exactos en cuanto a las preguntas que se le hacen a la población y nos ayuda a la toma de decisiones para poder alcanzar el éxito.

Estudio descriptivo. Es un estudio de tipo descriptivo ya que la investigación descriptiva es el método científico que describe y observa el comportamiento de las personas sin afectar sobre él de ninguna manera. Este estudio también es muy útil y a la vez es empleado por los investigadores de mercadeo para evaluar los hábitos de los clientes o las entidades con las cuales se desea asociar. El estudio descriptivo sirve en la investigación para conocer el comportamiento en el mercado de ciertos productos ya que también vamos a comercializar diferentes marcas y así saber la preferencia de la población específica a la cual le ofrecemos el producto, también para realizar encuestas detalladas acerca de los precios de los productos de nuestra competencia y compararlos para saber cuál es el mejor precio que podemos ofrecer.

21 INVESTIGACION DESCRIPTIVA

Es un estudio de método científico que describe y observa el comportamiento de las personas sin afectar sobre él de ningún modo. Este estudio sirve en la investigación para conocer el comportamiento en el mercado de ciertos productos y así saber la preferencia de la población específica a la cual le ofrecemos el producto.

22 METODO DE INVESTIGACION

Los métodos utilizados para este trabajo de investigación son, método deductivo, según Bacon, en el método deductivo, el pensamiento va de lo general a lo particular, haciendo uso de una serie de herramientas e instrumentos para conseguir los objetivos propuestos con el fin de llegar al punto o esclarecimiento requerido. En este sentido, podemos exponer que es frecuente que se empleen resúmenes, pues son los documentos que permiten concentrarse de manera clara y concisa en lo esencial de la empresa que produzca y comercialice azúcar morena a nivel internacional. No obstante, se explicará en que afecta y como se implementa la información obtenida.

El trabajo inicia desde la necesidad como parte del día a día de las personas y como el azúcar juegan un papel importante, ejecutando una factibilidad de importación de azúcar morena desde Brasil. Conociendo el porcentaje de importaciones realizadas desde Colombia para argumentar la demanda y aceptación de nuestro producto.

23 TECNICAS DE INVESTIGACION

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

Las fuentes, búsquedas o informaciones secundarias son textos basados en hechos reales, se utilizó trabajos de importaciones ya realizados. Una fuente secundaria contrasta con una primaria en que esta es una forma de información que puede ser considerada como un vestigio de su tiempo. Una fuente secundaria es normalmente un comentario o análisis de una fuente primaria. Una fuente secundaria es como un comentario de la fuente primaria. Las fuentes secundarias están sujetas a revisión por pares, están bien documentadas y están normalmente producidas a través de instituciones donde la precisión metodológica es importante para el prestigio del autor. Los historiadores someten ambos tipos de fuentes a un alto nivel de escrutinio.

Una fuente primaria se refiere a las fuentes documentales que se consideran material proveniente de alguna fuente del momento, en relación con un fenómeno o suceso que puede tener interés en ser investigado o relatado, es decir, es la materia prima que se tiene para realizar un determinado trabajo. También hay fuentes de información primarias llamadas inéditas, que no se encuentran al acceso público o de circulación restringida como las tesis o los informes.

Fuentes secundarias usadas en la investigación. Se recolectó información de libros metodológicos, estadísticas del DANE, Precolombina, fuentes de información en la web e investigaciones relacionadas con la producción y comercialización internacional de la azúcar morena con la finalidad de obtener información acerca del consumo del producto.

Basándonos en los resultados de la página del DANE tomando a esta como una fuente primaria para el desarrollo y complemento de este trabajo.

24 POBLACION Y MUESTRA

Este proyecto se basa principalmente en el sector Industrial, concentrándose en la necesidad de las empresas para satisfacer su producción o incluso que estas distribuyan la azúcar ya empacada y procesada para el consumo o convertirla en un alimento que sea para consumo o que se necesite en diferentes sectores de Mercado.

Cómo calcular el tamaño de muestra para una población finita

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

n = Tamaño de muestra buscado

N = Tamaño de la Población o Universo

z = Parámetro estadístico que depende el Nivel de Confianza (NC)

e = Error de estimación máximo aceptado

p = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito)

q = (1 - p) = Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado

	30,4	100	95%	80%	20%	
17%	17930%	90%	100	95%	80%	20%

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 o empresas que necesitan azúcar morena.

Población finita: es aquella que se puede contar y se pueden estudiar con mayor facilidad a sus integrantes. Por ejemplo, la cantidad de clientes que necesitan para el consumo de azúcar morena

Población infinita: son inmensas poblaciones donde se hace muy difícil contabilizar a sus integrantes, por lo que suele tomarse en cuenta solo una porción de ella a la hora de realizar un estudio, seleccionando así una muestra. Por ejemplo, la cantidad de clientes que necesitan para el consumo de azúcar morena

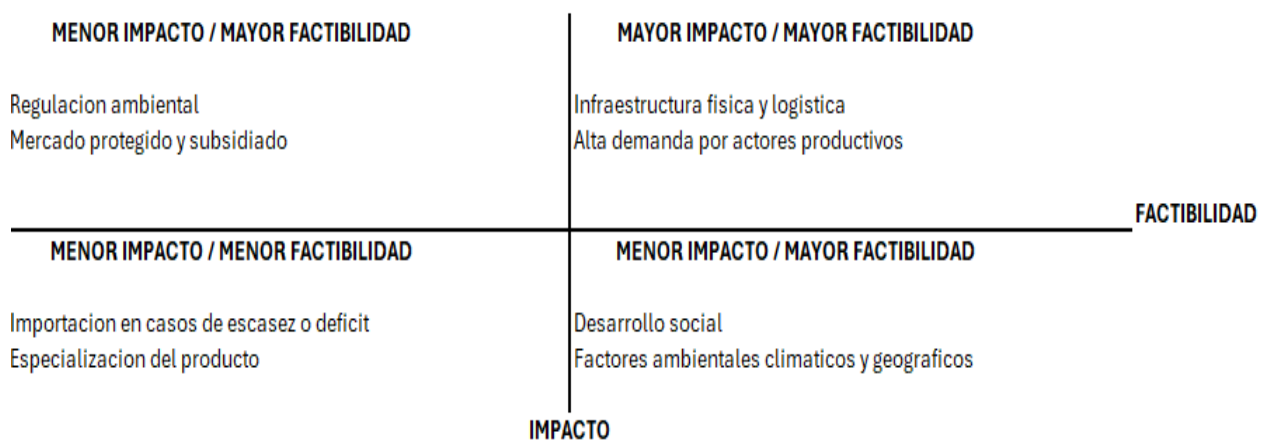
Población real: son grupos de integrantes tangibles. Por ejemplo, la cantidad de empresas que producen azúcar morena.

Población hipotética: son poblaciones posibles que pueden ser estudiadas ante una eventualidad. Por ejemplo, la cantidad de azúcar morena que se pueden producir en una zona.

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.

25 PROCEDIMIENTOS



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

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

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

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

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

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

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

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

Línea de investigación.

El presente trabajo se inscribe en la línea de investigación del programa Tecnología en operaciones de Comercio Exterior del Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez” “Emprendimiento para generación de empresas mediante procesos de importación

5.7. Delimitación del objeto de estudio. La investigación del presente proyecto será ejecutada dentro de aquellos límites entre la ciudad de Santiago de Cali y São Paulo que se encuentra ubicadas en Colombia y Brasil Respectivamente.

26 ESTUDIO DE MERCADO

ANALISIS DEL SECTOR

La azúcar morena pertenece a el sector agroindustrial, uno de los sectores más importantes ya que nos permite ser distribuidos y comercializados de manera potencial, dando como resultado una gran contribución en el desarrollo económico.

1. Poder de negociación de los clientes

Si existe un mayor poder de negociación de clientes por la diversidad de productos que se manejan en Colombia, ya que es un país que tiene diversidad de ingenias productores de tipos de azúcar.

2. Poder de negociación de los proveedores

Brasil es el mayor productor mundial de azúcar, donde se encuentran diferentes proveedores especializados en diferentes tipos de azúcar. Basándose en cuidados, y características específicas sobre la elaboración del azúcar

3. Amenaza de productos o servicios sustitutos

Si existencia diversidad de productos suplementarios, como lo son la Miel, Stevia, Azúcar de coco, Melaza de arroz, Panela, Xilitol, Azúcar de maíz.

4. Amenaza de entrada a nuevos competidores

Actualmente Colombia tiene diversidad de azúcar ya que en el mercado exterior se pueden encontrar precios más asequibles en cuanto a la compra de azúcar y generar un abastecimiento para tanto industrias como ciudadanos, es una posible oportunidad para diferentes personas generando estrategias de mercado y partiendo para la creación de nuevas empresas, así pues extendiendo el sector.

5. Rivalidad entre los competidores existentes

Los actuales competidores son las personas o empresas que ya tienen un contacto directo con el proveedor y puedan manejar una estrategia de mercado, teniendo en cuenta la forma de negociación.

27 EL SECTOR IMPORTADOR DE AZUCAR EN COLOMBIA

El incremento de las importaciones de Azúcar en Colombia se debe a que está protegido por un derecho variable, más conocido como el Arancel. Sin embargo, este derecho varío constantemente ya que el mercado actual es mucho mas volátil.

Estas han hecho que para Colombia sea más factible comprar azúcar del mercado mundial,

Las grandes empresas invierten en la importación de la azúcar ya que al conseguir menor precio en el exterior su producción será más alta y así la realización de su materia prima final será más económica.

28 EL MERCADO DEL PRODUCTO EN EL EXTERIOR

El azúcar actualmente ha generado un gran impacto en la economía por su necesidad e importancia en los países para el sector doméstico e industrial, este producto es de libre acceso y está presente en diferentes productos elaborados.

Una de las potencias más importantes que fabrica azúcar es Brasil e India, la producción no ha caído este producto es clave en el comercio internacional aparte de eso trae una rentabilidad muy buena, tanto el productor como el comprador. A menudamente la producción de de estos países potenciales es de un 70 / 30, el 70% se queda en el país producto y el 30% es para el mercado internacional.

Una de las desventajas que pueden causar son los precios inestables de este producto, por eso los productores crean un modelo de negocio donde se reduce el riesgo de la pérdida a través de precios y contratos en mercados futuros

Uno de los países que cuenta con el mayor consumo de azúcar es India, seguido de Unión Europea, china, Estados Unidos, Brasil, Indonesia.

28.1 ¿QUÉ VENTAJAS TIENE IMPORTAR AZÚCAR, SI NOSOTROS EN EL VALLE DEL CAUCA PRODUCIMOS?

A pesar de que parezca contradictorio importar azúcar en un país como Colombia, donde el Valle del Cauca es un gran productor puede tener algunas ventajas estratégicas como:

Estrategias de diversificación: Puede ser riesgoso tener un solo producto o región ya sea por problemas climáticos, plagas o conflictos laborales. Importar puede garantizar un flujo constante.

Estabilidad de precios y competencia: La importación puede ayudar a disminuir el monopolio así garantizando que los precios locales sean competitivos, beneficiando a los consumidores.

Calidad: Muchas de las industrias buscan o requieren un tipo específico de azúcar (Morena, refinada, cruda, orgánica. etc..) y no toda puede ser producida localmente en las cantidades necesarias para sostener una constante comercialización.

Balances en el mercado: Si en el mercado interno crece más rápido la demanda de azúcar que la producción local, importar ayudara a evitar desabastecimiento y garantizar suministros.

Tratados de libre comercio: Los acuerdos comerciales podrían facilitar la importación de azúcar con bajos aranceles, lo que podría reducir costos para ciertas industrias.

29 MATRIZ DOFA

FORTALEZAS: ES UN PRODUCTO QUE TIENE FACILIDAD DE CULTIVO, SE PUEDE OBTENER EN CUALQUIER LATITUD DEL MUNDO ES UN PRODUCTO DE CONSUMO INDISPENSABLE EN LA CANASTA FAMILIAR ES UN PRODUCTO REQUERIDO POR LA ZONA INDUSTRIAL PARA LA PREPARACION DE ALGUNOS ALIMENTOS ESPECIFICOS, COMO LO SON: PAN, CHOCOLATE, CONFITERIA, REFRESCOS.	DEBILIDADES: COMPETENCIA EN EL MERCADO
OPORTUNIDADES: LIBRE ACCESO A LOS PAÍSES, ESTÁ INCLUIDO EN DIFERENTES TRATADOS DE LIBRE COMERCIO OPORTUNIDAD DE NUEVOS NEGOCIOS OBTENER EL ABASTECIMIENTO DE LA AZUCAR PARA USO DOMESTICO O INDUSTRIAL	AMENAZAS: PRECIOS INESTABLES EN EL MERCADO CONCIENCIA DE LAS PERSONAS SOBRE EL CONSUMO DE AZUCAR COLOMBIA CUENTA DIFERENTES INGENIOS

30 INTELIGENCIA DE MERCADO

POSIBLES MERCADOS PARA LA IMPORTACION DEL PRODUCTO

INDONESIA – ESTADOS UNIDOS – CHINA – SUDAN

INDONESIA

ENTORNO ECONOMICO

La economía de este país se caracteriza por ser una de las más grandes del sudeste asiático, tiene un comercio diversificado ejerciendo mayores influencias en el desarrollo financiero. Los principales productos exportados son el petróleo, el gas, electrodomésticos y productos agrícolas básicos

ENTORNO TECNOLOGICO

Este país cuenta con un crecimiento y evolución constante en la tecnología

ENTORNO POLITICO

Indonesia tiene un poder legislativo y un presidente elegido por sufragio, es una república democrática representativa presidencial, este es jefe del estado y del gobierno y de un sistema multipartidista

ENTORNO AMBIENTAL

Indonesia tiene un entorno ambiental complejo, con una gran variedad de ecosistemas y problemas ambientales que afectan al país, como lo son cambios climáticos.

ENTORNO CULTURAL

A lo largo de su historia este país se ha habitado, diversificándose tanto en cultura como en lingüística, resultado de la mezcla de los diferentes grupos étnicos y culturas. La religión oficial es el Islam, pero también existe el Cristianismo, el Hinduismo y el Baudismo.

ESTADOS UNIDOS

ENTORNO ECONOMICO

La economía estadounidense tiene Como base principalmente los servicios.

- **sector primario:** Incluye varios puntos que son; agricultura, el algodón, la soja, cereal, frutales, ganadería, ganadería bovina, ganadería ovina, ganadería porcina, ganadería avícola, la pesca, Piscifactorías, silviculturas.
- **La riqueza del subsuelo:** Lo que componen la riqueza del subsuelo; es la minería, el carbón, cobre, oro y hierro
- **Sector secundario:** el sector secundario incluye lo que es la industria, industria siderúrgica, industria petroquímica, industria automotriz, energía, turismo, transporte, sociedad de servicios, y una balanza deficitaria
- **Ingresos créditos y banca:** esto incluye lo que son créditos, sistema financiero, la naturaleza de los negocios, trabajo de las mujeres y Estados Unidos en el contexto internacional
- **Comercio exterior:** esto incluye lo que son importaciones y exportaciones del país

ENTORNO TECNOLOGICO

El entorno tecnológico de Estados Unidos se divide en cinco categorías las cuales son hardware, software, servicios de TI, tecnología emergente y telecomunicaciones. En estas cinco categorías que está representan este entorno solamente se dividen en tres grupos que son; el hardware, el software y los servicios de TI conforman un grupo que son los que mayor

representación tienen con el 68%, mientras que por el lado de telecomunicaciones representa 19% y las tecnologías emergentes representan una participación del 13%.

ENTORNO POLITICO

El gobierno de Estados Unidos se basa en el presidente y la federación. Su gobierno tiene poderes limitados según la Constitución de Estados Unidos. Su forma de gobierno se llama democracia presidencial porque hay un presidente. El presidente es elegido indirectamente a través de representantes o electores.

ENTORNO AMBIENTAL

Estados Unidos es el país mayor productor de gases invernadero en un 25 %, en esto se incluyen los daños como son los huracanes, tormentas intensas, inundaciones, sequías, ondas de calor e incendios forestales.

ENTORNO CULTURAL

Estados Unidos se caracteriza por tener diversas culturas de otros países, como lo son las religiones, el arte, la música. Pues a lo largo del tiempo muchos países han emigrado y se han formalizado en este país. Otra de las cosas muy importantes son las costumbres que tienen los estadounidenses como son las propinas, puntualidad, son honestos.

CHINA

ENTORNO ECONOMICO:

China es la **Segunda economía mundial**, El mayor exportador y el cual posee mayores reservas de divisas en el mundo.

Su economía es diversificada con sectores manufactureros y agrícola dominante.

ENTORNO TECNOLÓGICO:

China ha logrado un avance importante para su país en el ámbito **Tecnológico** en los últimos años así posicionándose como un líder mundial en varias áreas:

Inteligencia artificial (IA)

Red 5G

Producciones industriales

Energías renovables

Educación STEM

A pesar de dichos logros, China se encuentra con un desafío especialmente en la producción de semiconductores, donde ha tenido dificultades para alcanzar la independencia.

ENTORNO POLÍTICO:

Pasando de un maoísmo radical a un socialismo con características chinas más pragmáticas y bajo el liderazgo de su actual presidente una ideología más enfatizada la centralidad del Partido comunista de China y así viéndose más posicionado en el sistema internacional.

ENTORNO AMBIENTAL:

China a enfrentado desafíos durante los últimos años debido a su rápida industrialización y crecimiento económico. Pero china a tomado medidas importantes para mejorar su entorno ambiental.

Reducción del uso de Carbón

Reestructuración institucional

Financiamiento verde

Iniciativa del cinturón y ruta de la seda

Estos esfuerzos muestran su compromiso para abordar sus problemas ambientales y avanzar hacia un futuro más sostenible.

ENTORNO CULTURAL:

La cultura de China es muy particular donde vienen de años de tradiciones y las cuales representan a china. Los chinos creen que son descendientes de Dragon desde la antigüedad, Estas tradiciones ancestrales continúan asombrando a quienes se acercan a conocer más sobre ellas.

Surgieron culturas como la Anyang y Erlitou, dos de las primeras culturas chinas y más tarde también surgió la primera dinastía china, la DINASTIA XIA.

SUDAN

ENTORNO ECONOMICO

La económica de Sudán se basa en la agricultura, siendo así Gezira la principal zona productora de algodón. El algodón de Geriza representa gran parte de los ingresos en divisas del

país, cuando se necesita la inflación de la economía se debe intensificar su producción. Esto creó una serie de presiones que exacerbaban viejos problemas y crearon otros nuevos, explotando al máximo el empleo técnicamente bueno pero limitados de la (ARC) que es la encargada de la indagación de los problemas de la agricultura en Sudán.

La agricultura y las exportaciones de petróleo, con ingresos adicionales provenientes de la minería y la industria manufacturera. El crecimiento del PIB registró más del 10% anual en 2006 y 2007. Sudán tenía un producto interno bruto de 30.873 millones de dólares en 2019 y ha estado trabajando con el Fondo Monetario Internacional (FMI) para implementar reformas macroeconómicas, incluida una flotación controlada del tipo de cambio. Sudán comenzó a exportar petróleo crudo en el último trimestre de 1999.

ENTORNO TECNOLÓGICO

En Sudán, una gran parte de la población vive en zonas rurales teniendo muy poco acceso a herramientas tecnológicas. En años anteriores solamente el 8% de la población tenía acceso a estas herramientas, lo que afectaba gravemente a la población ya que no podían tener relación con el mercado mundial y con información exterior.

Para tratar de mejorar en eso, Sudán decidió negociar planes para aprovechar las redes de fibras ópticas existentes en el momento con Uganda y así se logró que otra parte de la población lograra conectarse a Internet

ENTORNO POLÍTICO

La política de Sudán tiene un gobierno provisional federal bajo una dictadura militar. El presidente de Sudán es el jefe de Estado, jefe de Gobierno y comandante en jefe de las Fuerzas Armadas

ENTORNO AMBIENTAL

Sudán se enfrenta a una amplia gama de desafíos ambientales, sociales y de recursos naturales, como la deforestación, la degradación de la tierra, la pérdida de biodiversidad y hábitat, la contaminación del aire, la tierra y el agua, los conflictos por la disminución de los recursos naturales, la inseguridad alimentaria y los deficientes servicios de gestión de residuos y saneamiento en las zonas urbanas.

ENTORNO CULTURAL

El entorno cultural de este país se basa en las creencias, practicas y comportamientos de las tribus y sus lenguas. Es una combinación africanos indígenas, los árabes son los predominan, la mayoría profesa el Islam

PAIS SELECCIONADO (BRASIL)

ENTORNO ECONOMICO:

Brasil es la quinta economía más grande del mundo y la más grande de América Latina. El sector económico como lo es la agricultura tiene un 5,5% del PIB, los principales productos son soja, maíz, caña de azúcar, café

Se caracteriza por ser la novena economía mundial, El país posee abundantes recursos naturales y es una economía diversa. Tras una de las crisis que presentaron mucho de los países

por el COVID, Brasil ha buscado obtener un modelo de alto y sostenido crecimiento económico para así abordar las situaciones que afectan su desarrollo.

ENTORNO TECNOLÓGICO:

Varios estudios indican que Brasil es uno de los países que representan la mitad del mercado en la Tecnología de la información en el continente americano, y el 3% en el resto del mundo por esta razón Brasil a sido llamado uno de los líderes de las TI en América latina viéndose como uno de los que mas invierte en esta área.

ENTORNO POLÍTICO:

Brasil incluye la evolución del escenario político, económico, sociales, exteriores y de seguridad del país.

Brasil tiene un congreso nacional bicameral y un gobierno federal, el país a tenido 7 constituciones y hay una activa participación de parte de organizaciones internacionales. Brasil tiene un sistema multipartidista sin restricción con una gran variedad de partidos políticos.

ENTORNO AMBIENTAL:

Las características naturales del país lo hacen encaminarse a que Brasil tiene la mayor extensión de bosque tropical y el 12% de las reservas de agua dulce del planeta.

ENTORNO CULTURAL:

Las características culturales de Brasil son variadas desde la gastronomía hasta el idioma, Su música y bailes representativos del país, Es un país conocido por sus grandes Carnavales y desfiles de garotas junto a otros escenarios muy coloridos.

La samba y la capoeira son muy importantes para el país y su cultura es la manera más fácil de identificar a este mismo territorio fuera de sus fronteras.

PAIS DE DESTINO (COLOMBIA)

ENTORNO ECONOMICO:

Colombia resultado de un entorno sólido institucional macroeconómico basado en un marco fiscal fundamentos en reglas, y un régimen moderno de metas de inflación. El crecimiento económico del país se ha desacelerado.

ENTORNO TECNOLOGICO:

Colombia mantuvo un puesto de 84 en cuanto a las habilidades, acceso y uso de las TIC, mientras el resto de los países se preparan para esto como la inteligencia artificial, en el país el acceso a banda ancha móvil y estrategias que fomenten la evolución aún son un reto.

ENTORNO POLITICO:

Colombia es una república unitaria organizada en 32 departamentos y un distrito capital, el país sigue un modelo de sistema presidencialista.

Colombia cuenta con una constitución política de 1991 el cual establece la división de poderes. Tiene un sistema político republicano democrático y representativo.

ENTORNO AMBIENTAL:

Colombia es rico en ecosistemas, fauna y flora. El país tiene el número más grande de especies del planeta, con más de 1.800 especies de aves. Pero sin dejar de lado que enfrenta

desafíos por la deforestación y esa necesidad de proteger a los líderes ambientales, sociales e indígenas.

ENTORNO CULTURAL:

Se podría decir que es una cultura andina en la que vemos el resultado de la mezcla europea o blancos, indígenas nativos y africanos traídos por los blancos.

A través de la herencia europea el uso de la guitarra, la bandola como principales instrumentos musicales, de una cultura caribeña. Han impuesto el vallenato como danza más popular.

Colombia es un país multiétnico y pluricultural donde cada región posee sus propios rasgos que los distinguen del otro.

31 PRODUCTO

Azúcar morena.



31.1 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

En el mercado podemos encontrar variedad de presentaciones para el Azúcar morena, teniendo en cuenta que hay diferentes opciones para la necesidad de las personas puede venir en:

GR-KG-LIBRA-BULTOS-TONELADAS

31.2 CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO A IMPORTAR

La azúcar de característica sólida y con cristales de mayor tamaño, Este tipo de alimento hacer parte de los hidratos de carbono, es soluble en H₂O y con un saber dulce.

El azúcar se extrae de la remolacha o de la caña de azúcar. Es considerada una fuente de energía que el organismo absorbe rápidamente. Posee un valor nutricional y aporta al organismo 4kilocalorias por gramo consumido.

Tiene menor refinamiento que la azúcar blanca

Saber similar al caramelo

Contiene un poco de melaza.

32 MERCADO DE PROVEEDOR

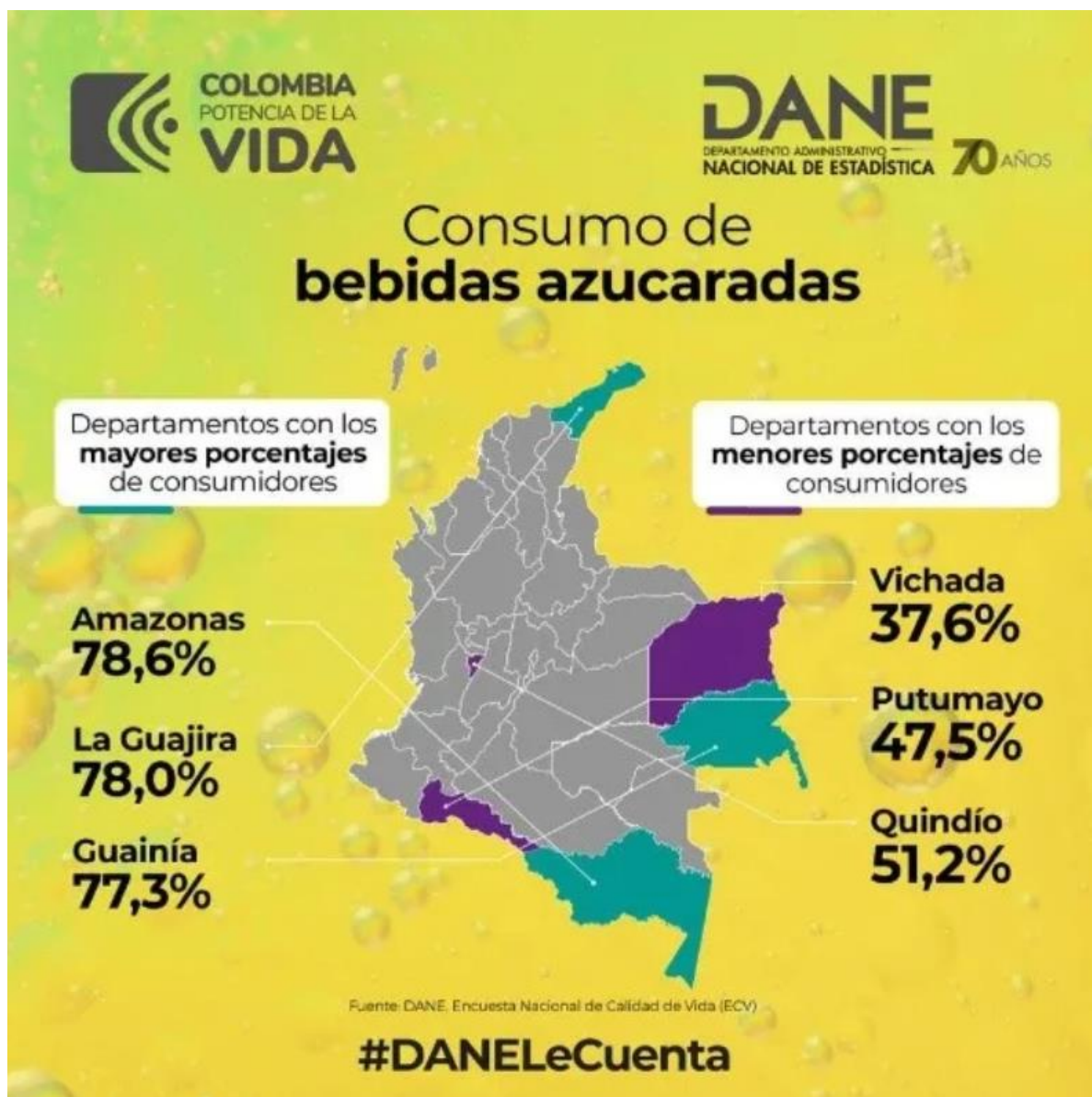
Colombia importa azúcar de los siguientes países:

- Guatemala: es un país conocido por la Eterna Primavera, cuenta con una zona montañosa, tiene un clima tropical. Es el tercer país mayor productor de azúcar produciendo 10.6 toneladas por cada hectárea cultivada.
- Perú: es conocido por ser un país megadiverso con una gran riqueza natural y cultural, este situado frente al océano pacifico al medio de América del Sur, produce entre 1 y 1.2 millones de toneladas de azúcar al año
- Brasil: Es conocido por su diversa cultura, por los densos bosques, donde se incluye la amazonia. Tiene una producción estimada por 598.3 millones de toneladas anuales
- Bolivia: se encuentra de América del Sur, la mayor parte de su territorio está formado por llanuras amazónicas, cuenta con 3 regiones principales cordilleras de los Ande, altiplano y la llanura amazónica, por cada 174.695 de superficie cultivada, genera 52,9 toneladas por área. Con un total de en el 2022 según los datos de DAPRO produjo 9.241.372 Tm
- Ecuador: Ecuador es un país ubicado en la parte noroeste de América del Sur, limitando al norte con Colombia, al sur y este con Perú y al oeste con el Océano Pacífico. El sector de producción de azúcar en el Ecuador para el año 2020 abarcó una producción de aproximada de 9 a 11 millones de toneladas métricas

32.1 MERCADO POTENCIAL OBJETIVO

32.2 POBLACIÓN OBJETIVA

Se haría la distribución departamental llegando a los departamentos que más consumen azúcar, como son Amazonas, La Guajira, Guainía, Cesar y Bolívar, según el DANE.



32.3 TENDENCIA Y COMPORTAMIENTO DE CONSUMO DE AZÚCAR EN COLOMBIA

El consumo de azúcar en Colombia ha mostrado una tendencia a disminuir, a pesar de que el mercado de dulces y golosinas sigue creciendo

Consumo de golosinas	76,6% de la población consume golosinas, y 36,6% lo hace diariamente
Consumo de gaseosas	81,2% de la población consume gaseosas y/o refrescos
Consumo de azúcar en los hogares	El 52% del consumo nacional de azúcar se destina al consumo directo en los hogares
Consumo de azúcar en la industria	El 48% del consumo nacional de azúcar se destina a la fabricación de productos alimenticios, bebidas y otros productos industriales

32.4 REQUISITOS DE CONSUMIDOR EN EL PAÍS DE DESTINO

Tener en cuenta con que variables se va a ingresar al país, que se tiene en cuenta para la compra, precios, presentación

El consumidor se enfoca mucho a la hora de comprar en los precios, teniendo en cuenta que casi no se van por la calidad, sino por la cantidad precio.

La zona industrial a veces cuenta con unas especificaciones de azúcar para la elaboración de sus productos, y debe de seguir esos procesos respetando la calidad y el precio.

33 MERCADO COMPETIDOR

33.1 PAÍSES EXPORTADORES DEL PRODUCTO

Indonesia, China, Chile y Estados Unidos.

33.2 PROCEDENCIA DE PRODUCTO EN EL PAÍS DE DESTINO

Los países que exportan azúcar a Colombia son Chile, Estados Unidos, Ecuador, Perú y Brasil.

La mayor competencia se centra de Brasil ya que es el principal exportador a nivel mundial. Son países más estructurados (PREGUNTAR AL PROFE COMO SE LE PUEDE DECIR)

33.3 PRECIOS INTERNACIONALES DEL PRODUCTO

La azúcar tiene un precio mayorista variable dependiendo de la zona o sector donde se encuentre, Varían entre US\$ 0,18 y US\$ 0,20 por kilogramo o entre los US\$ 0,08 y US\$ 0,09 por libra.

34 CANAL DE DISTRIBUCIÓN

Es un canal indirecto, ya que comercializamos el producto a el sector industrial.

**PRODUCTOR -COMERCIALIZADORES-SECTOR INDUSTRIAL-CLIENTE
FINAL.**



35 ESTRATEGIA DE MERCADEO Y VENTAS

La población se centra en los precios, cantidad y presentación del producto. Utilizaremos ferias empresariales donde nos daremos a conocer con lo comerciantes de las empresas.

Básicamente el 20% de la población se fija en la calidad, ya que la economía no permite casi la facilidad de elección.

Teniendo en cuenta que por fidelidad y compromiso en el pedido y pago se pueden dar plazo de pagos y adquirir descuentos

36 ESTUDIO TÉCNICO

36.1 LOCALIZACIÓN DE PROYECTO

36.2 MACRO LOCALIZACIÓN

La importación de azúcar morena se va a realizar desde la ciudad de Sao Pablo, Brasil hacia la ciudad de Santiago de Cali- Colombia.

La necesidad de contar con un abastecimiento de azúcar ha llevado a la mayoría de los países a producir azúcar de menor a mayor cantidad, pero con un propósito diferente. India es el mayor productor de azúcar y su consumo interno lo lleva a exportar solo el 7% de su capacidad de producción, el segundo es Brasil, pero es el primer exportador de azúcar.

Se escogió Brasil por ser el mayor productor de azúcar teniendo un 21% de participación, en la producción mundial de azúcar, como se tiene estimado para el 2030

Brasil

Es una importante potencia mundial agrícola e industrial y la economía más fuerte de América latina. Es uno de los principales productores de café , caña de azúcar , soja, carne de vacuno y aves de corral.

Brasil está ubicada en el este de América del sur, Brasil se encuentra entre los cinco países en extensión y en población del mundo y tiene una de las mayores líneas costeras continuas. El país cuenta con más de 5.570 municipios, Brasil es mayormente conocido por su diversidad cultural.

Sus actividades económicas principales lo hacen ser el país con gran potencia agrícola e industrial y la mayor economía de América Latina y el Caribe. Su cultura es una mezcla de influencias indígenas, africanas y europeas. Se refleja en la música, la danza, la gastronomía, las fiestas populares, las tradiciones y la religión.

Brasil viene de ser una república federativa y estado democrático cada estado tiene su propia constitución y siendo regido por un gobernador, la moneda oficial de Brasil es el Real y su símbolo es el R\$.



Colombia

Colombia es un país del extremo norte de Sudamérica es conocido a nivel mundial por ser un país con mayor producción en café de alta calidad, de flores, banano y/o plátano.

Colombia se encuentra ubicado en el noroeste de América del sur, siendo el cuarto país más grande del subcontinente y el único que cuenta con costas en el atlántico y el pacífico. Cuenta con una gran población diversa, blancos, mestizos, indígenas afrocolombianos y el pueblo gitano cuenta con un gobierno con democracia presidencial siendo elegidos por votación popular. Es uno de los lugares con mayor biodiversidad en la tierra.

La economía de Colombia se basa en un sistema de libre mercado y en la producción e intercambio de bienes y servicios. Colombia es un país multicultural y pluriétnico, con una rica diversidad cultural que se refleja en su música, arte, literatura, y tradiciones.

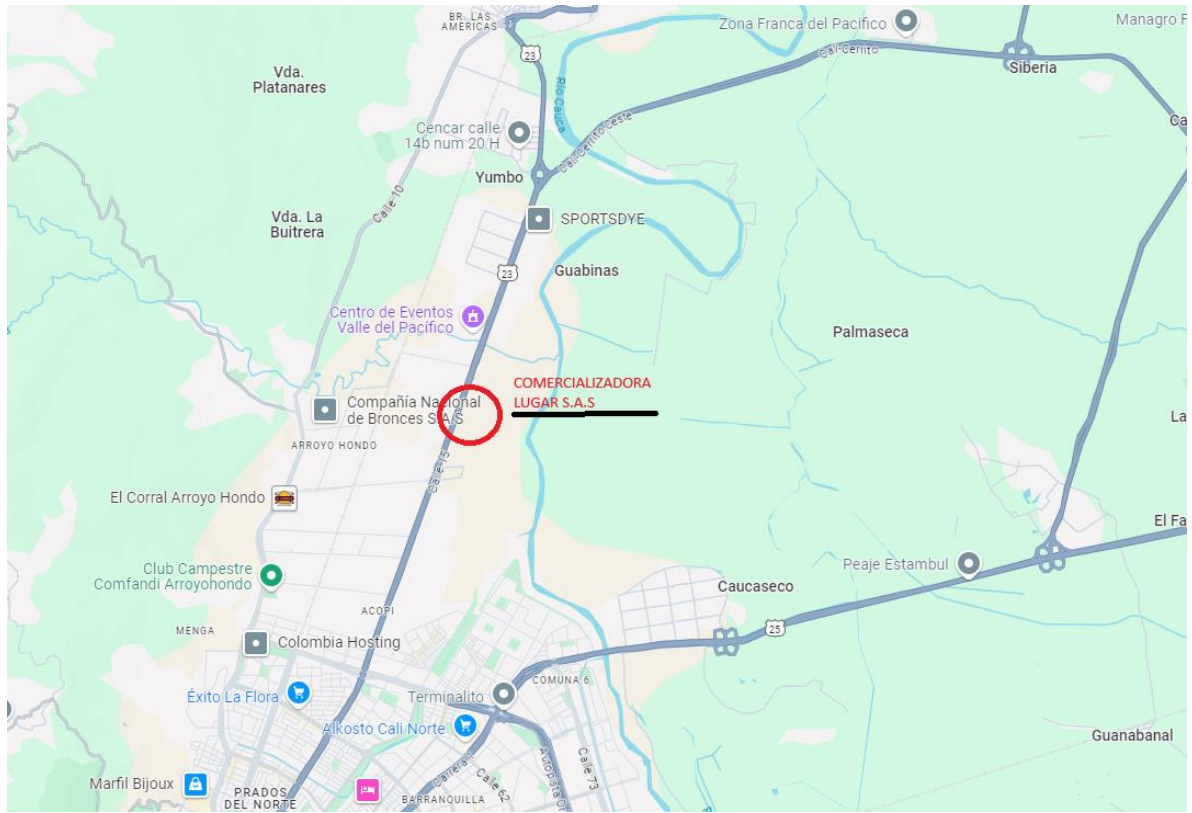
Tiene un sólido entorno institucional macroeconómico y es un lugar atractivo para la inversión y exportación. La moneda oficial de Colombia es el peso colombiano, localmente se utiliza el signo peso y su circulación es controlada por el banco de la república.

La distancia entre Bogotá y São Paulo es de 4340 km.



36.3 MICRO LOCALIZACIÓN

Somos una empresa distribuidora de azúcar, contamos con una planta completa, para cada proceso tanto administrativo y logístico. Estamos ubicados en Acopi-Yumbo, zona industrial que por su ubicación tenemos accesibilidad locativa por estar a 10 min de la zona franca del pacifico y a 25 min del aeropuerto. Teniendo en cuenta que por la empresa estar en una zona central genera empleos a la población local.



36.4 PLANTA FÍSICA



La planta de almacenamiento y distribución de azúcar está organizada por diferentes secciones de manejo logístico y administrativo:

1. Área de almacenamiento
2. Zona de carga y distribución
3. Oficinas administrativas
4. área de reuniones o control de calidad
5. Espacios complementarios, como:
 - Estanterías de documentos y archivos
 - Equipos de almacenamiento especial.

37 ASPECTOS TÉCNICOS DEL PRODUCTO

37.1 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

Edulcorantes Naturales



Nombre comercial	Azúcar Morena
Producto	Azúcar
Merceologia	Marrón oscuro, cristales de azúcar finos. En bolsas de 500kg
Uso	La azúcar morena se utiliza habitualmente como conservante natural de alimentos.
Presentación	Bolsa de Plástico de uso alimentario selladas herméticamente.
Peso del producto	50 Kgs
País origen	Colombia
Fecha de fabricación	
Código	1701.14.00.00
Reglas o vistos buenos	Registro Sanitario - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos. Visto Bueno - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos.
UMT	Bultos
Término de negociación	CIF
Clasificación arancelaria	Sección IV Capítulo 17 Partida 1701 Subpartida 1701.14

37.2 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN O COMERCIALIZACIÓN POR UNIDAD DE TIEMPO

La capacidad de producción es tema de negociación donde como distribuidores le pediremos 270,00 TM de azúcar al proveedor y él nos dirá si está dentro de su producción.

37.3 UNIDAD DE EMPAQUE Y ETIQUETADO PARA LA IMPORTACIÓN

El azúcar será empacado en presentaciones de 50Kg en Sacos de papel, sacos de polipropileno laminado. Sin estibas

38 La unidad Empresarial Exportadora

38.1 Tipo de Sociedad

La sociedad va a ser una S.A.S, ya que cuenta con algunos beneficios, como lo es no tener capital mínimo, el patrimonio personal queda protegido, se puede constituir de una forma unipersonal.

38.2 Razón Social

LUGAR S.A.S, es una Microempresa creada para comercializar azúcar a los diferentes lugares industriales y locales

38.3 Misión y Visión Empresarial

Misión

La Comercializadora de azúcar LUGAR S.A.S tiene como misión ofrecer y garantizar a la población de manera, eficiente y transparente el suministro de la azúcar, con economía,

calidad y oportunidad; con un talento Humano calificado, tecnología de punta, alianzas estratégicas y soporte externo.

Visión

La Comercializadora de azúcar LUGAR S.A.S tiene como visión para el año 2030 ser una empresa reconocida en la comercialización de locales y bodegas, mejorando continuamente su organización e infraestructura, en procura de brindar servicios eficientes y competitivos a la comunidad.

38.4 Principios y Valores

LUGAR S.A.S, tiene 7 valores principales como lo son la honestidad, transparencia, pasión, diferenciación, orientación al cliente, calidad y responsabilidad social.

38.5 Políticas de Empresa

Políticas Administrativas

1. Política de gestión: Definir la estructura organizativa, los roles y responsabilidades de cada miembro del equipo.

2. Política de comunicación: Establecer canales de comunicación efectivos entre empleados, clientes y proveedores.

3. Política de confidencialidad: Proteger la información confidencial de la empresa y sus clientes.

Políticas de Recursos Humanos

1. Política de contratación: Definir el proceso de selección y contratación de empleados.

2. Política de capacitación: Establecer programas de capacitación y desarrollo para empleados.

3. Política de evaluación del desempeño: Evaluar regularmente el desempeño de los empleados.

Políticas de Finanzas

1. Política de gestión financiera: Definir la gestión de ingresos, gastos y presupuestos.

2. Política de cobro y pago: Establecer procedimientos para el cobro y pago de facturas.

3. Política de inversión: Definir la política de inversión para la empresa.

Políticas de Calidad y Seguridad

1. Política de calidad: Establecer estándares de calidad para productos o servicios.

2. Política de seguridad: Definir procedimientos para garantizar la seguridad de empleados, clientes y activos.

3. Política de protección de datos: Proteger la información personal y confidencial de clientes y empleados.

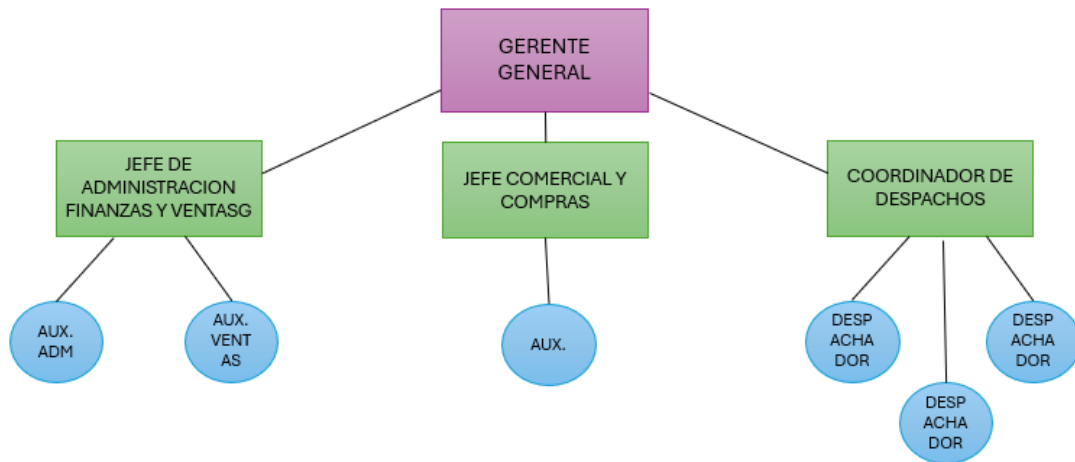
Políticas de Atención al Cliente

1. Política de atención al cliente: Establecer estándares de servicio al cliente.

2. Política de reclamos y quejas: Definir procedimientos para manejar reclamos y quejas de clientes.

3. Política de devolución y reembolso: Establecer procedimientos para devoluciones y reembolsos.

38.6 Organigrama Empresarial



38.7 Las Necesidades de Personal

NOMBRE DEL CARGO: GERENTE GENERAL

FUNCIONES: El gerente general se va a encargar de llevar el control de ventas y colocar objetivos, teniendo en cuenta que se hará cargo de la contratación del personal, haciéndole seguimiento a los despachos

PROFESION: Licenciatura en administración de empresas, finanzas, economía

SALARIO: 3'000.000

EDAD: Entre 30 y 45 años

RESPONSABILIDADES:

- **Planear:** Definir la dirección de la empresa a corto, medio y largo plazo, y planificar las actividades para cumplir los objetivos
- **Organizar:** Asignar funciones y proporcionar herramientas a los equipos de trabajo, y organizar los recursos de la empresa
- **Dirigir:** Liderar los equipos y crear un ambiente de trabajo propicio para la productividad

- Analizar: Evaluar los resultados de la operativa y tomar decisiones para mantener los planes encaminados
- Supervisar: Administrar el negocio día a día y detectar problemas y oportunidades
- Gestionar riesgos: Desarrollar un sistema de gestión de riesgos legales en la empresa
- Administrar el presupuesto: Asegurarse de que se utilicen los recursos de forma adecuada
- Interactuar con clientes: Mantener relaciones sólidas y resolver problemas
- Contratar personal: Contratar nuevo personal dentro de un departamento o unidad de negocio

NOMBRE DEL CARGO: JEFE ADMINISTRACIÓN VENTAS Y FINANZAS

FUNCIONES: jefe administración ventas y finanzas se enfoca en el cumplimiento y control de pagos tanto de facturas y gastos provisionales, a su vez tener mapeado los pedidos y pasarlos al asistente para que lleve el control y registro

PROFESION: Formación académica en administración de empresas, economía, finanzas o ingeniería comercial

SALARIO: 2'100.000

EDAD: 30 Y 40 años

RESPONSABILIDADES: El control de presupuestos, el reclutamiento y capacitación de personal, la planificación estratégica y la gestión de equipos de oficina y suministros.

NOMBRE DEL CARGO: AUXILIAR VENTAS

FUNCIONES: Administrativo de ventas, tiene la responsabilidad de informar y revisar los pedidos y el tiempo en el que se va a despachar para así informar a jefe directo y a los clientes

PROFESION:

SALARIO: 1'500.000

EDAD: 22 y 30 años

RESPONSABILIDADES:

NOMBRE DEL CARGO: AUXILIAR FINANZAS

FUNCIONES: Administrativo de finanzas, tiene como propósito llevar el control de gastos y cruzar los pagos realizados, dando apoyo a la jefe con los pagos causados por parte de los clientes

PROFESION:

SALARIO: 1'500.000

EDAD: 22 y 30 años

RESPONSABILIDADES:

NOMBRE DEL CARGO: JEFE COMERCIAL Y COMPRAS

FUNCIONES: establece las negociaciones con los clientes y se encarga de crearlos en el sistema, haciendo seguimiento a las compras que necesiten las áreas para implementar el servicio

PROFESION:

SALARIO: 2'100.000

EDAD: 30 Y 40 años

RESPONSABILIDADES:

- Planificar y desarrollar campañas de venta
- Establecer objetivos de ventas
- Supervisar el desarrollo de productos
- Determinar los precios de los productos
- Evaluar los productos o servicios que se venderán

- Garantizar que se aborden y solucionen las reclamaciones de los clientes
- Planear, organizar, dirigir y controlar las actividades de compras
- Desarrollar e implementar políticas de compras
- Identificar, seleccionar y evaluar contratos con proveedores
- Evaluar el costo y la calidad de los productos o servicios
- Gestionar la documentación burocrática
- Asegurarse de que la organización compre lo necesario para optimizar su funcionamiento

NOMBRE DEL CARGO: AUXILIAR COMERCIAL

FUNCIONES: Informará la venta y órdenes de compra revisando que estén alineadas con el proceso, construirá informes de venta y solicitudes de los clientes.

PROFESION: Administración de empresas, profesional en economía y negocios

SALARIO: 1'500.000

EDAD: 22 y 30 años

RESPONSABILIDADES:

- Centralizar la información y recursos para llevar a cabo las operaciones comerciales
- Ayudar a los comerciales de campo con tareas administrativas y logísticas
- Gestionar la documentación del departamento comercial
- Organizar reuniones
- Seguimiento logístico de la mercancía

- Gestionar las relaciones con los clientes
- Implementar las políticas y procedimientos comerciales y de atención al cliente

NOMBRE DEL CARGO: AUXILIAR COMPRAS

FUNCIONES: Un auxiliar de compras se encarga de realizar las tareas necesarias para que una empresa pueda adquirir los productos y servicios que necesita.

PROFESION: Administración, economía, ingeniería, comercio, mercadeo o publicidad.

SALARIO: 1'500.000

EDAD: 22 y 30 años

RESPONSABILIDADES:

- Recopilar información y registros para redactar órdenes de compra
- Tramitar y registrar órdenes de compra
- Codificar productos
- Mantener el inventario y su distribución
- Controlar la recepción, compra, expedición y mantenimiento de registros
- Obtener cotizaciones, catálogos y lista de proveedores
- Apoyar el cálculo de inventario y costo de orden de compra
- Mantener actualizadas las bases de datos y archivos de proveedores, compras, informes y listas de precios
- Controlar niveles y rotación de inventario
- Consolidar informes de inventario

NOMBRE DEL CARGO: COORDINADOR DE DESPACHOS

FUNCIONES: Gestionar y coordinar las actividades relacionadas con el envío de productos, y el control de envíos a tiempo y seguros

PROFESION: Formación en logística, comercio internacional o administración de empresas

SALARIO: 2'100.000

EDAD: 25 a 40 años

RESPONSABILIDADES:

- Garantizar que los productos se entreguen de forma oportuna y adecuada
- Supervisar el transporte para optimizar la calidad del servicio
- Asegurar que los productos estén embalados y etiquetados correctamente
- Realizar seguimiento a los envíos y mantener actualizada la información de los clientes
- Resolver incidencias y gestionar reclamaciones relacionadas con los envíos
- Evaluar y mejorar los procesos de envío

NOMBRE DEL CARGO: DESPACHADOR

FUNCIONES: Cargar los productos a el camión, asegurando el cargue completo de acuerdo a la factura y el picking.

PROFESION: Técnico Superior en Transporte y Logística, o una carrera técnica profesional en Manejo de Vehículos de Carga Pesada.

SALARIO: 210.000 X CAMION

EDAD: 20 y 25 años

RESPONSABILIDADES:

- Asegurar que la carga no se caiga o se disperse durante el trayecto
- Fijar la carga de forma que no comprometa la estabilidad del vehículo
- Evitar que la carga oculte los dispositivos de iluminación o señalización visual
- Verificar la exactitud de las cargas

38.8 Perfiles y Funciones del Personal

39 Aspectos Legales

40 El Plan Importación

40.1 Régimen de importación

Se coloca el régimen de importación del producto que se va a comercializar

Los regímenes de importación son las normas y procedimientos que determinan cómo se deben manejar las mercancías que ingresan al país desde el exterior, dependiendo de la finalidad de la importación. Estos regímenes establecen los requisitos, beneficios y obligaciones tanto para el importador como la autoridad aduanera.

Sirven para regular el ingreso de mercancías al país y garantizar el cumplimiento de las leyes de comercio exterior aduanas, y protección de la economía nacional.

Esta importación está destinada para el consumo (ORINARÍA)

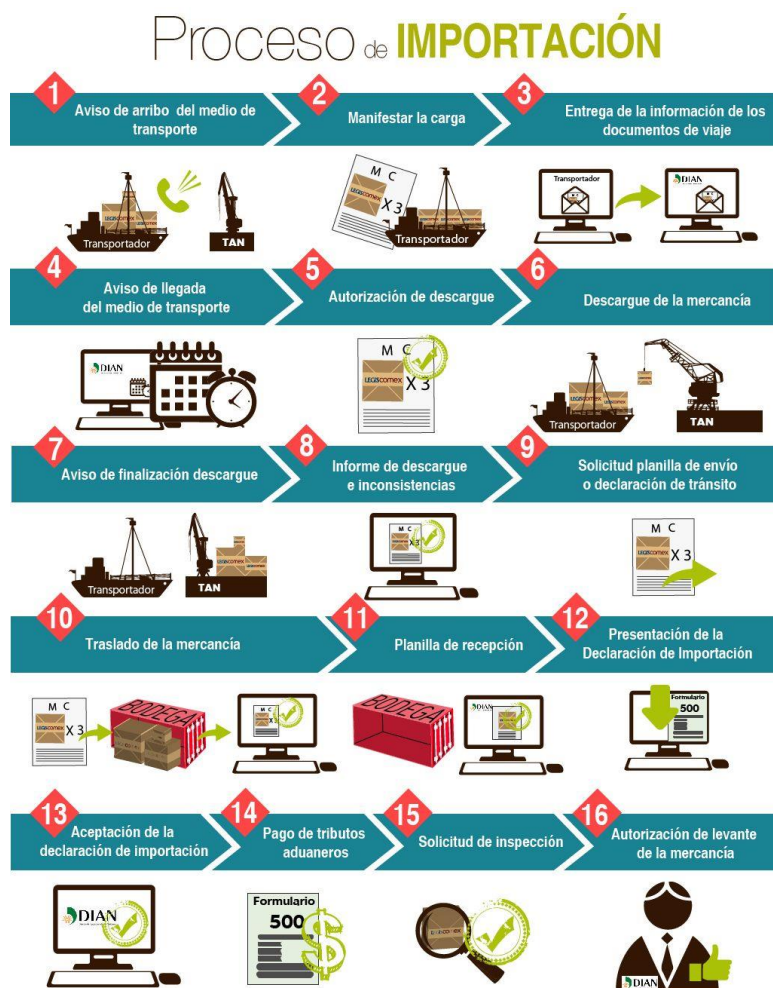
Este régimen se utiliza cuando las mercancías importadas están destinadas a permanecer definitivamente en el territorio aduanero del país vecino para ser consumidas, utilizadas o

comercializadas. En tal caso se deben pagar todos los impuestos aduaneros (arancel e IVA) correspondientes.

Este facilita el ingreso definitivo de productos al mercado colombiano.

40.2 Trámites del Proceso Importación

Es un flujo grama que se encuentra en internet, es el paso a paso, como se hace una importación a nivel general.



40.3 Posición Arancelaria

Perfil de la mercancía						
DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	1701.14.00.00			01-ene-2012	...	
Descripción	Azúcares y artículos de confitería Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido. - Azúcar en bruto sin adición de aromatizante ni colorante: - - Los demás azúcares de caña			01-ene-2012	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2012	...	
MEDIDAS						
Concepto				Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen						
IVA						
Otras tarifas generales						
Gravámenes por acuerdos internacionales						
Medidas de protección comercial						
Régimen de comercio						
Bienes de capital						
Índice Alfabético Arancelario						
Notas de nomenclatura						
Correlativas por apertura						
Correlativas por cierre						
Requisitos Específicos de Origen (REO)						
Documentos soporte						
Características especiales						
Restricciones						
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial						
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial						
Modalidades permitidas						
Descripciones de mercancías						
Documentos soporte por zona de RAE						
Cupos de Mercancía						

40.4 Permisos Previos y/o Vistos Buenos

Cuáles son los permisos que se deben solicitar para importar el producto y describirlos

Visto bueno INVIMA

Permiso o Registro sanitario que otorga la autoridad sanitaria de Colombia para fabricar, envasar, importar o comercializar productos de consumo humano.

Este permiso es necesario para comercializar o vender productos como alimentos, cosméticos o medicamentos en Colombia.

40.5 Términos de Negociación

Con qué término se va a importar INCOTERMS, y describir

El término de negociación será CIF (Cost, Insurance and freight)

En un contrato el término CIF, el vendedor es responsable de:

- * Cubrir el costo de la mercancía
- * Contratar el transporte marítimo o fluvial hasta el puerto de destino
- * Adquirir un seguro marítimo que cubra el riesgo de pérdida o daños de los bienes

durante el transporte.

El comprador tendrá que asumir los riesgos de la mercancía desde que se carga a su medio de transporte hasta el lugar de desembarque.

El término CIF se usa principalmente para el comercio de materias primas y productos de gran valor, como los industriales.

40.6 Agente de Carga y/o Tipo de Transporte

Cuánto cuesta de acuerdo con la cantidad, con que la empresa que a transportar teniendo en cuenta que va vía marítima (flete)

50 toneladas

1 contenedores de 20 con 25 ton

Flete= 2000 dólares por los dos contenedores

Blu agente de carga

40.7 Medio de Pago

Carta crédito y especificar

Una carta de crédito es un documento financiero que se utiliza en el comercio exterior para facilitar la venta de artículos entre un comprador y un vendedor

Se trata de un compromiso de pago en un banco se compromete a honrar si se cumple los términos y condiciones acordados.

La Cámara de Comercio Internacional regula las cartas de crédito a través de las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios.

El proceso para una carta crédito es:

- El comprador y vendedor acuerdan los términos de pago y venta.
- El comprador solicita al banco la apertura de la carta crédito a favor del vendedor
- El banco del comprador envía la carta a otro banco para su confirmación

- Una vez cumplidos los requisitos se presenta los documentos de embarque en el banco y se cobra el Pago.

40.8 El Contrato de importación

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

REUNIDOS, de una parte la empresa SIMEX denominada en adelante “el vendedor”), con domicilio en Brasil Calle. No. Representada por Casio Ferreira en su calidad de Representante y de otra parte LUGAR S.A.S (denominada en adelante “el comprador”), con domicilio en Acopi-Yumbo Calle Cl 15# 26-120 No. Representada por Luisa Rodriguez en su calidad de _____, CONVIENEN la celebración del presente contrato con sujeción a los siguientes:

CLAUSULAS

1. Objeto – La mercancía del contrato, mediante el presente acuerdo, transfiere “el vendedor al “comprador” es la figura relacionada en el APÉNDICE unido a este documento. (Describir la mercancía en un anexo)
2. Precio – El precio que deberá “el comprador” al “vendedor” por la venta objeto de este contrato es el que figura detallado en el APÉNDICE citado en la Cláusula anterior, cuyo importe total asciende a la suma de cuyo pago se hará efectivo por el “comprador” en la forma estipulada en la Cláusula 7.
3. Condiciones de entrega y envío – La venta se efectuará en condiciones. (FOB, CIF, otro) sometiéndose las partes contratantes, en cuanto a la interpretación, de dicho término comercial, a las reglas internacionales publicadas por la Cámara de Comercio Internacional (INCOTERMS).

En consecuencia, cada parte deberá cumplir las obligaciones y sufragar los gastos que, según la indicada interpretación, corresponde a cada una de ellas, sometiéndose a las citadas reglas (INCOTERMES) en lo referente a la transmisión de riesgo. El “vendedor” deberá haber entregado la

mercancía objeto de este contrato al transportista como máximo antes del día de __ de, no respondiendo de los perjuicios que pudieran ocasionar al “comprador” como consecuencia de demoras en la llegada de dicha mercancía de destino, salvo, que tales demoras se hubiesen motivado por incumplimiento del plazo de entrega indicado y no pudiera acreditar el “vendedor” causa justificada alguna que hubiese ocasionado dicho retraso.

Si, llegada la mercancía a destino, rehusara el “comprador” hacerse cargo de la misma, el “vendedor” podrá exigir el cumplimiento del presente contrato, obligando al “comprador” a efectuar el pago convenido, con observancia de lo estipulado en la Cláusula 10.

No obstante, si a juicio del “vendedor” existiese motivo razonable por parte del “comprador” para no hacerse cargo de la mercancía, quedará sin efecto el presente contrato, comunicándose el primero al segundo por escrito.

4. Garantía: El “vendedor” garantiza al “comprador” el material a suministrar contra todo defecto de fabricación, obligándose a reponer gratuitamente cualquier defecto de funcionamiento, siempre que el “comprador” ponga en conocimiento del “vendedor” dicho defecto en un plazo máximo de seis meses contactados a partir de la recepción de la mercancía en destino.

Transcurrido dicho seis meses no se admitirán reclamaciones ni devoluciones de ningún tipo. En cualquier caso el vendedor podrá comprobar los defectos acusados por el “comprador” mediante los medios que crea oportuno sin que el “comprador” pueda entorpecer la actuación de las personas comisionadas por el “vendedor” para verificar tal comprobación.

Quedan excluidos de este plazo de garantía los defectos o perjuicio ocasionados en la mercancía vendida por causa de negligencia o manejo defectuoso, por parte del “comprador”, uso de lubricantes no apropiados,

accidentes, siniestros, y, en general cualquier tipo de irregularidad ajena al funcionamiento de la mercancía en sí.

5. Montaje y mantenimiento: En caso de que el “comprador” solicite al “vendedor” el montaje en destino de la mercancía objeto de este contrato, deberá sufragar todos los gastos que el mismo lleve consigo, incluidos los gastos de desplazamiento y dietas del personal enviado por el “vendedor” para dicho montaje.

Igual correrán de su cargo los gastos que motive cualquier otro desplazamiento de personal técnico requerido para efectuar trabajos de mantenimiento o reparación de la mercancía vendida, sin perjuicio del plazo de garantía estipulado en la Cláusula 4 anterior.

6. Reserva de dominio: La propiedad de la mercancía no se transmitirá al “comprador” hasta que por éste se haya satisfecho la totalidad del precio pactado, reservándose entretanto el dominio sobre dicha mercancía el “vendedor” quién podrá oponerlo y exigirlo incluso en caso de reventa de la mercancía por parte del “comprador”.

Si la Ley del país del “comprador” no reconociera como válida la “reserva de dominio” estipulada en esta Cláusula, el “vendedor” gozará de todos los demás derechos sobre la mercancía vendida que dicha Ley reconozca, quedando obligado el “comprador” a prestar su concurso al “vendedor” si éste se ve precisado a tomar medidas destinadas a proteger su derecho de propiedad y todos los demás nacidos del presente contrato.

7. Forma de pago: El precio estipulado en la Cláusula 2 del presente acuerdo se hará efectivo por el “comprador” al “vendedor” de la siguiente forma:

a) Un...% en el momento de la firma del presente contrato. Este porcentaje será a cuenta del precio total estipulado y su abono por parte del “comprador” no le libera del cumplimiento del presente contrato.

b) Un...% contra entrega de documentos, a la recepción de la mercancía en destino.

c) El resto mediante crédito documentario irrevocable confirmado, pagadero en el Banco que indique el vendedor en el plazo de 12 Meses a contar de la recepción de las mercancías. Queda entendido que el precio pactado se ha calculado de acuerdo con los costos normales del día de la fecha del presente contrato. Consiguientemente, si entre dicha fecha y la pactada para la entrega se modificasen tales costos por causa ajenas de voluntad del “vendedor” el “comprador” vendrá obligado a soportar un eventual aumento de precio, de acuerdo con los nuevos costos

8. Garantía de pago: Caso de que por el “comprador” dejara de pagarse todo o parte del precio convenido, el vendedor podrá optar entre ejercitar la reserva de dominio estipulada en la Cláusula 6 y recuperar la mercancía vendida, en cuyo caso el comprador perderá todo derecho al reintegro de las cantidades que hubiese hasta entonces satisfecho, o exigir judicialmente el cobro del resto de las cantidades que hubiese podido quedar desatendidas.

9. Entrada en vigor: El presente contrato entrará en vigor el mismo día de su firma, no pudiendo el “comprador” una vez suscrito el mismo, anular el pedido a que dicho contrato hace referencia, bajo ningún concepto, sin el consentimiento del vendedor, estableciéndose como únicas condiciones del previo cumplimiento en la entrada en vigor del presente acuerdo las siguientes:

a) Haber satisfecho el “comprador” el pago anticipado estipulado en la Cláusula 7.

b) Haber obtenido el “vendedor” la correspondiente licencia de exportación para la mercancía vendida por parte de las autoridades competentes (nacionalidad).

c) Haber obtenido el “comprador” la correspondiente licencia, de importación para la mercancía vendida por parte de las autoridades competentes de su país.



10. Reclamaciones: Caso de que el “vendedor” tuviere que entablar acción judicial contra el “comprador” por incumplimiento de las obligaciones de pago estipuladas en la Cláusula anterior, o cualquier otra obligación por servicios prestado por el “vendedor” que deban ser atendidos por el “comprador” de conformidad con lo estipulado en la Cláusula 5, las partes, de común acuerdo, deciden someter la controversia a la competencia de los juzgados y tribunales del país del comprador y concretamente a los de la localidad en donde éste desarrolle sus actividades comerciales o industriales, debiéndose resolver el litigio de acuerdo con la Ley del país del comprador.

11. Arbitraje: Independiente de lo dispuesto en la Cláusula anterior, que será de observancia únicamente para las reclamaciones que, en su caso, pudiera entablar el “vendedor” contra el “comprador” por causa de impago de cantidades adeudadas por cualquier concepto, las dudas o discrepancias que pudiera surgir respecto a la interpretación o traducción del presente contrato o al cumplimiento de cualquier otra obligación estipulada, será sometida a procedimientos de arbitraje con el Reglamento de la Cámara de Comercio Internacional, obligándose las partes a respetar la decisión del laudo arbitral que se dicte. La Ley con arreglo a lo que debe resolverse la controversia será la del país del

Colombia

12. Impuestos: Todos los impuestos que graven este contrato en el país del comprador correrán por cuenta de LUGGAR S.A.S

APÉNDICE

Concepto	Precio Unitario	Precio Total
500	14,00 USD	29.345.777

--	--	--

Así queda convenido. Y para que conste se extiende y firma el presente documento, por duplicado aunque a un solo efecto en la ciudad de _____ a _____ de _____ de _____.

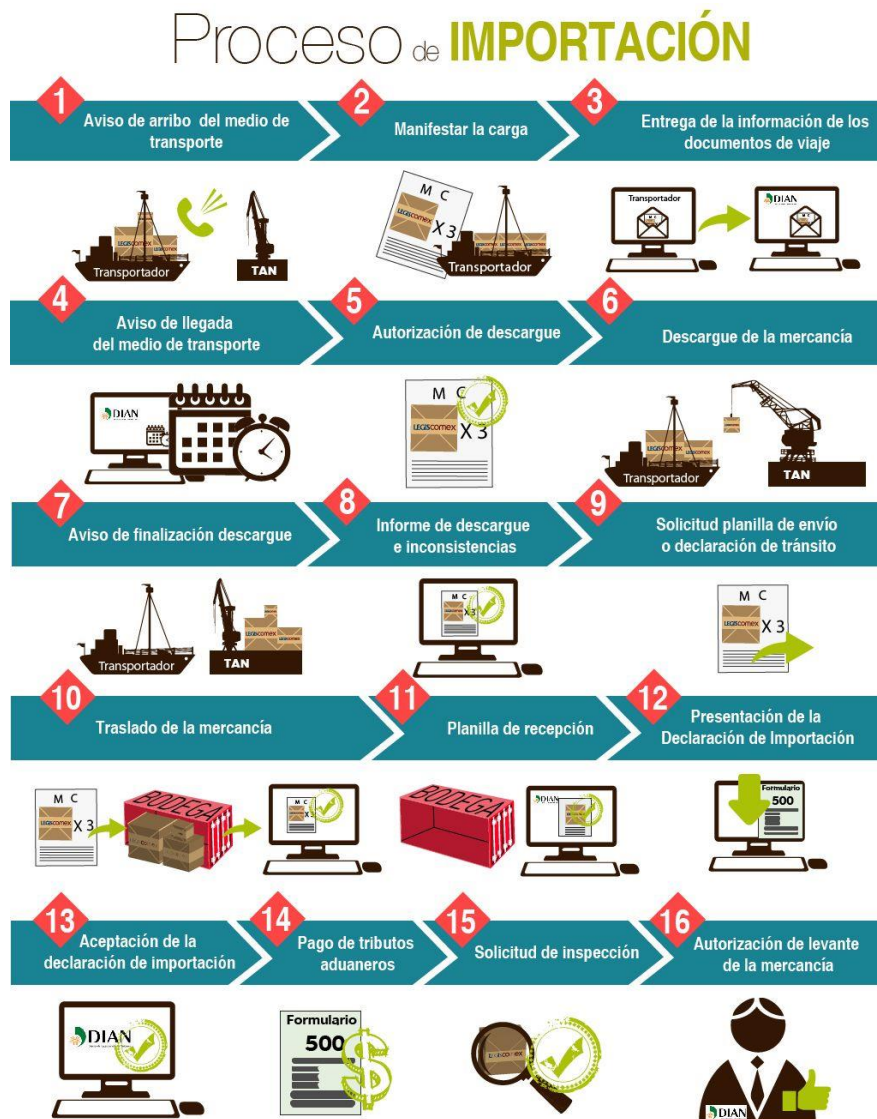
Casio F

EL VENDEDOR

L.R

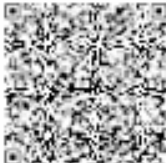
ELCOMPRADOR

40.9 El Proceso General de una Importación



40.10 Documentación

DIAN® Departamento Administrativo de Aduanas		Declaración de Importación		500	
1. Año 2 0 2 4				4. Número de formulario 5007302824246	
				 (415)7707212489984(8020) 000500730282424 6	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 5 6 2 3 1 4 0 8 7 9		6. DV: 1		11. Apellidos y nombres o razón social LUGAR S.A.S	
13. Dirección CL 15# 26-120		15. Teléfono 3154456658		12. Cód. Dirección seccional: 06 16. Cód. País: 76 17. Cód. Ciudad/Municipio: 001	
24. Número de Identificación Tributaria (NIT): 3 6 5 2 2 9 1 2 0 0		25. DV: 1		26. Razón social del declarante autorizado AGENCIA DE ADUANAS DOUEXPRESS S.A.S NIVEL 1	
29. Número documento de identificación		30. Apellidos y nombres			
31. Clase importador: 1		32. Tipo declaración: INITIAL		33. Cód.: 1	
40. Cód. Lugar ingreso de las mercancías: CTG		41. Cód. Depósito: 21760		42. Manifiesto de carga No.: 116575014896654	
43. Año: 2024		44. Mes: 12		45. Día: 10	
46. Nombre exportador o proveedor en el exterior SIMEX S.A.S		47. Ciudad: SAO JOAO		48. Cód. País exportador: 105	
49. Dirección exportador o proveedor en el exterior AV MARGINAL MANOEL PAVAN, 587-580		50. E-mail: CONTATO@SIMEX.COM.DR			
51. No. de factura: 3210		52. Año: 2024		53. Mes: 11	
54. Día: 27		55. Cód. País procedencia: XXX		56. Cód. Modo de transporte: 1	
57. Cód. destino mercancía: 169		58. Cód. destino mercancía: 76		59. Empresa transportadora: BLU LOGISTICS S.A.S	
60. Cód. complementario: XXX		61. Cód. complementario: XXX		62. Cód. Modalidad: 100	
63. No. Cuotas o meses: XX		64. Valor cuota USD: XX		65. Periodicidad del pago de la cuota: XX	
66. Cód. País origen: 105		67. Cód. Acuerdo: 105		68. Forma de pago de la importación: 02	
69. Tipo de importación: 01		70. Cód. País compra: 105		71. Peso bruto kgs.: 50,2	
72. Cód. Unidad física: KG		73. Cantidad: 25.000		74. No. Bultos: 500	
75. Subpartidas: 1		76. Cód. Unidad física: KG		77. Cantidad: 25.000	
78. Valor FOB USD: 16.440		79. Valor fletes USD: 2000		80. Valor seguros USD: 80,00	
81. Valor otros gastos USD: 18.520		82. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD: 18.520		83. Ajuste valor USD: 34.960	
84. Valor aduana USD: 34.960		85. Cód. Reg. o licencia: R		86. Número: 24170936	
87. Cód. Oficina: 99		88. Año: 2024		89. Programa No.: 24170936	
90. Cód. Intero del producto: R		91. Cód. Intero del producto: R		92. Cód. Intero del producto: R	
93. Cód. Intero del producto: R		94. Cód. Intero del producto: R		95. Cód. Intero del producto: R	
96. Cód. Intero del producto: R		97. Cód. Intero del producto: R		98. Cód. Intero del producto: R	
99. Cód. Intero del producto: R		100. Cód. Intero del producto: R		101. Cód. Intero del producto: R	
102. Cód. Intero del producto: R		103. Cód. Intero del producto: R		104. Cód. Intero del producto: R	
105. Cód. Intero del producto: R		106. Cód. Intero del producto: R		107. Cód. Intero del producto: R	
108. Cód. Intero del producto: R		109. Cód. Intero del producto: R		110. Cód. Intero del producto: R	
111. Cód. Intero del producto: R		112. Cód. Intero del producto: R		113. Cód. Intero del producto: R	
114. Cód. Intero del producto: R		115. Cód. Intero del producto: R		116. Cód. Intero del producto: R	
117. Cód. Intero del producto: R		118. Cód. Intero del producto: R		119. Cód. Intero del producto: R	
120. Cód. Intero del producto: R		121. Cód. Intero del producto: R		122. Cód. Intero del producto: R	
123. Cód. Intero del producto: R		124. Cód. Intero del producto: R		125. Cód. Intero del producto: R	
126. Cód. Intero del producto: R		127. Cód. Intero del producto: R		128. Cód. Intero del producto: R	
129. Cód. Intero del producto: R		130. Cód. Intero del producto: R		131. Cód. Intero del producto: R	
132. Cód. Intero del producto: R		133. Cód. Intero del producto: R		134. Cód. Intero del producto: R	
135. Cód. Intero del producto: R		136. Cód. Intero del producto: R		137. Cód. Intero del producto: R	
138. Cód. Intero del producto: R		139. Cód. Intero del producto: R		140. Cód. Intero del producto: R	
141. Cód. Intero del producto: R		142. Cód. Intero del producto: R		143. Cód. Intero del producto: R	
144. Cód. Intero del producto: R		145. Cód. Intero del producto: R		146. Cód. Intero del producto: R	
147. Cód. Intero del producto: R		148. Cód. Intero del producto: R		149. Cód. Intero del producto: R	
150. Cód. Intero del producto: R		151. Cód. Intero del producto: R		152. Cód. Intero del producto: R	
153. Cód. Intero del producto: R		154. Cód. Intero del producto: R		155. Cód. Intero del producto: R	
156. Cód. Intero del producto: R		157. Cód. Intero del producto: R		158. Cód. Intero del producto: R	
159. Cód. Intero del producto: R		160. Cód. Intero del producto: R		161. Cód. Intero del producto: R	
162. Cód. Intero del producto: R		163. Cód. Intero del producto: R		164. Cód. Intero del producto: R	
165. Cód. Intero del producto: R		166. Cód. Intero del producto: R		167. Cód. Intero del producto: R	
168. Cód. Intero del producto: R		169. Cód. Intero del producto: R		170. Cód. Intero del producto: R	
171. Cód. Intero del producto: R		172. Cód. Intero del producto: R		173. Cód. Intero del producto: R	
174. Cód. Intero del producto: R		175. Cód. Intero del producto: R		176. Cód. Intero del producto: R	
177. Cód. Intero del producto: R		178. Cód. Intero del producto: R		179. Cód. Intero del producto: R	
180. Cód. Intero del producto: R		181. Cód. Intero del producto: R		182. Cód. Intero del producto: R	
183. Cód. Intero del producto: R		184. Cód. Intero del producto: R		185. Cód. Intero del producto: R	
186. Cód. Intero del producto: R		187. Cód. Intero del producto: R		188. Cód. Intero del producto: R	
189. Cód. Intero del producto: R		190. Cód. Intero del producto: R		191. Cód. Intero del producto: R	
192. Cód. Intero del producto: R		193. Cód. Intero del producto: R		194. Cód. Intero del producto: R	
195. Cód. Intero del producto: R		196. Cód. Intero del producto: R		197. Cód. Intero del producto: R	
198. Cód. Intero del producto: R		199. Cód. Intero del producto: R		200. Cód. Intero del producto: R	
201. Cód. Intero del producto: R		202. Cód. Intero del producto: R		203. Cód. Intero del producto: R	
204. Cód. Intero del producto: R		205. Cód. Intero del producto: R		206. Cód. Intero del producto: R	
207. Cód. Intero del producto: R		208. Cód. Intero del producto: R		209. Cód. Intero del producto: R	
210. Cód. Intero del producto: R		211. Cód. Intero del producto: R		212. Cód. Intero del producto: R	
213. Cód. Intero del producto: R		214. Cód. Intero del producto: R		215. Cód. Intero del producto: R	
216. Cód. Intero del producto: R		217. Cód. Intero del producto: R		218. Cód. Intero del producto: R	
219. Cód. Intero del producto: R		220. Cód. Intero del producto: R		221. Cód. Intero del producto: R	
222. Cód. Intero del producto: R		223. Cód. Intero del producto: R		224. Cód. Intero del producto: R	
225. Cód. Intero del producto: R		226. Cód. Intero del producto: R		227. Cód. Intero del producto: R	
228. Cód. Intero del producto: R		229. Cód. Intero del producto: R		230. Cód. Intero del producto: R	
231. Cód. Intero del producto: R		232. Cód. Intero del producto: R		233. Cód. Intero del producto: R	
234. Cód. Intero del producto: R		235. Cód. Intero del producto: R		236. Cód. Intero del producto: R	
237. Cód. Intero del producto: R		238. Cód. Intero del producto: R		239. Cód. Intero del producto: R	
240. Cód. Intero del producto: R		241. Cód. Intero del producto: R		242. Cód. Intero del producto: R	
243. Cód. Intero del producto: R		244. Cód. Intero del producto: R		245. Cód. Intero del producto: R	
246. Cód. Intero del producto: R		247. Cód. Intero del producto: R		248. Cód. Intero del producto: R	
249. Cód. Intero del producto: R		250. Cód. Intero del producto: R		251. Cód. Intero del producto: R	
252. Cód. Intero del producto: R		253. Cód. Intero del producto: R		254. Cód. Intero del producto: R	
255. Cód. Intero del producto: R		256. Cód. Intero del producto: R		257. Cód. Intero del producto: R	
258. Cód. Intero del producto: R		259. Cód.			

	COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA		Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	VUCE Importación	
CONCEPTO DEL REGISTRO					

Aprobado:	SI	Número Radicación:	TMR-I- 746209 -20240625	Fecha Aprobación o Negación (aaaa-mm-dd):	2024-06-27
12:50:05 PM
-----------	---------------------------------	--------------------	--	--	---

APROBACIÓN			
Tipo de aprobación:	Aprobación total		
Ciudad:	BOGOTÁ D.C.	Fecha vencimiento aaaa-mm-dd:	2024-12-26
OBSERVACIONES			
Ninguna			

	COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA		Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	VUCE Importaciones	
VISTO BUENO					

Escanee el código QR y verifique su existencia en la ventanilla única de comercio exterior

Instituto Nacional de Vigilancia de Med. Alim			
Número solicitud:	TMR-I- 746209 -20240625		
Número Visto Bueno:	VINVIMA-24- 569842	Fecha aprobación o negación:	2024-06-27 12:12:46 PM
Concepto de visto bueno:	Aprobado	Fecha vencimiento aaaa-mm-dd:	
DESCRIPCIÓN y/o OBSERVACIONES			
Ok Tecnico. Para producto terminado con Registro Sanitario Vigente. Según lo establecido en el Decreto 2478 de 2018 artículo 6 numeral 6.2 "Realizara inspeccion fisica a los productos, de acuerdo con el procedimiento establecido por dicho Instituto, en el marco del modelo de inspeccion, vigilancia y control sanitario establecido por este Ministerio mediante Resolución 1229 de 2013 o la norma que la modifique o sustituya, de dicha actividad se levantara la correspondiente acta." Nota: Se les recuerda a los interesados que de conformidad con el Artículo 3 del Decreto 925 de 2013 la información de las solicitudes debe ser clara, precisa e inequívoca y según el artículo 11 de esta misma norma, es responsabilidad de los interesados la correcta presentación de esta.			

REGISTRO DE IMPORTACIÓN



1 Documento de aprobación REG-24170936-20240627N

2 Fecha Licencia / Registro 2024-06-27 12:56:27 PM

Radicado temporal: TMR-I-0144300-20240625

Fecha Aprobación 2024-06-27 Fecha Vigencia 2024-12-26

3 Régimen LIBRE

4 Importador LUGAR S.A.S

Representante legal LUISA RODRIGUEZ Nit. 5623140879

Correo electrónico LUGARSUG23@OUTLOOK.COM Teléfono 3154456658

Dirección CL 15# 26-120 Ciudad CALI

5 Consignatario LUGAR S.A.S

6 Empresa o Entidad para la cual se importa (INDUMIL-FNE-Otra)

Representante legal NIL

Correo electrónico Ciudad

7 Agencia de Aduanas o Apoderado AGENCIAS DE ADUANAS DUOEXPRESS S.A.S NIVEL 1

Representante legal DARIO GOMEZ VELEZ NR. 3652291200

Correo electrónico ADUANA28@DUOEXPRESS.COM Teléfono 1125698

Dirección AV 4N 55-123 Ciudad CALI

DATOS DE LA IMPORTACIÓN

8 Clase de importador Privada	9 País de origen BRASIL
10 Estado de mercancía Nueva	11 País de compra COLOMBIA

12	Aplica cupo autorizado por MinCIT	No	Cupo(Normatividad vigente)	N/A
13	Aplica cupo autorizado por otra entidad	No		
Entidad, Cupo(Normatividad vigente)		N/A		
14	Via	Transporte marítimo	15	Puerto de embarque Santos,
16	Aduana	Varias	17	Exportador y ciudad de domicilio SIMEX - SAO JOAO
18	Plan Vallejo	No	19	No. Programa
21	Reembolsable ?	Si		

22	Valor total FOB US\$	18.521
----	----------------------	--------

23 Solicitudes especiales		
Preferencia arancelaria por acuerdo comercial	Si	051 PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL (PAR) PARA ARGENTINA Y BRAS
Otra	Si	ADUANAS: CARTAGENA, BUENAVENTURA, BARRANQUILLA.

SUBPARTIDA ARANCELARIA		
24	Subpartida No. 1	25 Subpartida arancelaria: 1701999000
26	Unidad de medida	27 Cantidad total
28	Valor total subpartida US\$	
TONELADA METRICA (1000 KG)	500	18.521
29 Descripción subpartida: Los demás azúcares de caña o de remolacha, en estado sólido.		
ITEM DE SUBPARTIDA ARANCELARIA		
30 Item No. 1		
31	Cantidad	32 Precio unitario US\$
33	Valor total FOB de item US\$	
500	14,8	18.521
34 Descripción de la mercancía: NOMBRE DEL PRODUCTO: AZUCAR MORENA/AZUCAR BLANCO CRISTAL, WHITE CRYSTAL SUGAR ,AÇÚCAR CRISTAL MORENA		

NOMBRE COMERCIAL: BRAZILIAN CRYSTAL SUGAR. NOMBRE CIENTIFICO: SACAROSA (AZÚCAR CRYSTAL). COMPOSICIÓN: AZÚCAR CRISTAL - SACAROSA > 99.8%. CALIDAD: COMERCIAL. NOMBRE DEL FABRICANTE Y PAÍS DE ORIGEN: SIMEX - LTDA S/AO JOAO - BRASIL. USO: CONSUMO HUMANO. MARCA: SIMEX. PRESENTACIÓN COMERCIAL: SACOS X 50KG.

35 País Origen	BRASIL
Pais de remanufactura	
36 Vehículo No	

37 Acto administrativo: Requisitos, Permisos o Autorizaciones

Entidad	Tipo	Fecha Expedición	Fecha Vigencia	No. Acto Administrativo	Campos Especiales
Instituto Nacional de Vigilancia de Med, Alim	Registro Sanitario		2033-06-13	NSA-2308320-2023	• Tipo de producto: Producto terminado • Grupo de producto: Alimentos para consumo humano • # de expediente: 66549823 • Dirección lugar de almacenamiento: • Ciudad lugar de almacenamiento: • Exclusión de IVA: • Insumos: • Accesorios partes y repuestos: • Clasificación: • Usos:

38 Entidades de Visto Bueno

Vistos Buenos
Instituto Nacional de Vigilancia de Med, Alim Aprobado



SIMEX
SAO JOAO - BRASIL

Packing List

To: LUGAR SAS
COLOMBIA- YUMBO
NIT: 5623140879
CL 15# 26-120
315-4456-658

Date: March 9, 2025
Invoice #: 3210
Customer ID: 20021

NETO	Method of payment	Payment Terms	BRUTO
50	Carta credito	CIF	50.2

Qty	Description	Unit Price	Line Total
25.000	Brown sugar - Sacarosa (Sacos x 50KG)	\$14.80	\$18.520



Make all checks payable to SIMEX
Thank you for your business!
4321 Maplewood Ave | Nashville, TN | 10105 | happiestvalley@example.com



SIMEX
SAO JOAO - BRASIL

Invoice

To: LUGAR SAS
COLOMBIA- YUMBO
NIT: 5623140879
CL 15# 26-120
315-4456-658

Date: March 9, 2025
Invoice #: 3210
Customer ID: 20021

.	Method of payment	Payment Terms	.2
.	Carta credito	CIF	

Qty	Description	Unit Price	Line Total
25.000	Brown sugar - Sacarosa (Sacos x 50KG)	\$14.80	\$18.520
	Freight		\$2000.00
	Sure		\$80.00
Total			\$2098.52



Make all checks payable to SIMEX
Thank you for your business!
4321 Maplewood Ave | Nashville, TN | 10105 | happiestvalley@example.com

BILL OF LADING

Shipper SIMEX AV. MARGIBAL MANOEL PAVAN, 587-589-SAO JOAO-SERTAOZINHO-SP, Brasil-CEP: 14170-260		B/L No. NSUB00871095				
Consignee (if "To Order" so indicate) LUGAR S.A.S ADDRESS: CALLE 15 #26-120 COLOMBIA CONTACT: MR. LUISA RORIGUEZ 3154456658		 BLU LOGISTICS COLOMBIA SAS NIT. 830.008.524-5				
Notify Party (No claim shall attach for failure to notify) LUGAR S.A.S ADDRESS: CALLE 15 #26-120 COLOMBIA CONTACT: MR. LUISA RORIGUEZ 3154456658		For delivery of goods please apply to:				
Place of Receipt SANTOS, BRASIL	Port of Loading					
Ocean vessel / Voy No. MSC VICTORIA/ FC120A						
Port of Discharge CARTAGENA, COLOMBIA	Place of Delivery CARTAGENA, COLOMBIA					
- PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER -						
Container No. & Seal No. Marks and Numbers	Number of Containers or Packages	Kind of Packages, Description of Goods	Gross Weight	Measurement		
N/M	500 BG	SHIPPER LOAD, COUNT AND SEALED HYDRAULIC POWER UNIT HYDRUALI HAND PUMP PM25 WITH TANK 4L LCL-LCL	62.500 KG	67.500 M3		
CONTAINER SEALS		TYPE 20NOR	PACKAGES 1.250 BOL	WEIGHT (KG) 62.500 KG	VOLUMEN (M3) 67.500 M3	MODE CIF
CONTAINER SEALS	TYPE 20NOR	PACKAGES 62.500 KG	WEIGHT (KG) 67.500 M3	VOLUMEN (M3) 67.500 M3	MODE CIF	
Total number of Containers or other packages or units received by the Carrier (in words)						
FREIGHT AND CHARGES		PREPAID	COLLECT	RECEIVED by the Carrier the Goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorised or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding. The particulars given above as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier In WITNESS where of one (1) original Bill of Lading has been signed if not otherwise stated above, the same being accomplished the other(s), if any, to be void. If required by the Carrier one (1) original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order.		
				Number of original B/L(s)		
TOTAL:				Place and date of Issue SANTOS, BRASIL 23 SEP 2024		
Freight payable at		Signed on behalf of the Carrier				
LADEN ON BOARD THE VESSEL						
Date						



Nº 38838

41 El Estudio Económico y Financiero

41.1 Las Inversiones Preliminares

41.2 Los Gastos Pre Operativos

En el presente cuadro se plasma el valor presupuestado que se debe tener cuando se plasma la idea de crear una empresa. Teniendo en cuenta también la amortización del gasto pre operativo y diferido.

PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS	
CONCEPTO O DETALLE DEL GASTO	VALOR PRESUPUESTADO
Estudio de Factibilidad	800.000
Gastos Notariales	250.000
Gastos de Registro en Cámara de Comercio.	200.000
Honorarios Asesorías Profesionales	1.500.000
Gastos de Instalación y Montaje (adecuación)	3.000.000
Publicidad de Impacto	0
Otros Gastos Legales: Uso del Suelo, Sayco y acinpro, Bomberos, Permisos, Licencias, etc.	500.000
Gastos de selección del personal	400.000
Capacitaciones y Cursos de Inducción a Personal	150.000
Gastos de Papelería	200.000
Gastos de transportes y diigencias	150.000
Diversos e Imprevistos	500.000
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	7.650.000

AMORTIZACION DEL GASTO PRE OPERATIVO - DIFERIDO	
Total del Gasto Diferido	7.650.000
Período de Amortizacion en Años (Periodo de Evaluación)	5
Total Amortizacion por cada Año del Periodo de Evaluación	1.530.000
Total Amortizacion por mes o Amortización Mensual	127.500

41.3 Las Inversiones Fijas

En este cuadro se visualiza las inversiones fijas es decir todo el equipo electrónico, muebles y enseres que requiere una oficina.

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	0
Computador Portatil	7	1.300.000	9.100.000
Escritorios	7	400.000	2.800.000
Sillas para Computador	6	180.000	1.080.000
Sillas para Escritorio	1	180.000	180.000
Mesas para Computador	7	350.000	2.450.000
Impresora	1	500.000	500.000
Fotocopiadora		600.000	0
Aire Acondicionado	3	2.400.000	7.200.000
Mesa de Juntas	1	450.000	450.000
Sillas para mesa de juntas	7	100.000	700.000
Telefonos	2	400.000	800.000
Estanterías	3	180.000	540.000
Archivador	4	350.000	1.400.000
Vitrinas	0		0
Otros activos fijos depreciables	1	810.000	810.000
			0
			0
			0
			0
TOTAL EQUIPO DE OFICINA, COMPUTO Y OTROS			28.010.000

En el presente cuadro se visualiza la depreciación de los activos fijos.

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	
Total Equipo de Oficina, Computo y Muebles y Enseres	28.010.000
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea Recta)	5
Valor del Gasto por Depreciación Anual	5.602.000
Valor del Gasto por Depreciación Mensual	466.833
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

41.4 El Capital de Trabajo

En el presente cuadro se visualiza el presupuesto de capital de trabajo por ejemplo se pueden incluir los arrendamientos, nómina, mantenimiento, papelería, transportes, entre otros.

PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO			
TIPO DE GASTO	VALOR MENSUAL	MESES A FINANCIAR	VALOR TOTAL
Honorarios Profesionales	650.000	2	1.300.000
Servicios publicos	200.000	3	600.000
Arrendamientos	700.000	2	1.400.000
Servicios de vigilancia	300.000	3	900.000
Copias, fotocopias	800.000	3	2.400.000
Servicio de cafeteria y casino	200.000	2	400.000
Servicios temporales	500.000	2	1.000.000
Servicio generales: Aseo y varios	400.000	2	800.000
Servicio de telefonía e internet	120.000	1	120.000
Gastos Legales	200.000	1	200.000
Mantenimiento y Reparaciones	100.000	0	0
Papelería y utiles de oficina	140.000	2	280.000
Transportes y Fletes	700.000	2	1.400.000
Diversos y otros gastos generales	900.000	2	1.800.000
Nómina	16.205.000	2	32.410.000
Compra de Inventarios	10.220.000	1	10.220.000
TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO			55.230.000

41.5 La Composición del Capital

En el presente cuadro se encontrará el capital semilla es decir donde se suman todos los gastos pre-operativos inversiones vías y capital de Trabajo

Teniendo en cuenta que también se plasma la composición del capital éste se divide en capital autorizado, suscrito, suscrito por cobrar, suscrito y pagado

TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES - CAPITAL SEMILLA	
Total de los Gastos Pre Operativos	7.650.000
Total de las Inversiones Fijas	28.010.000
Total del Capital de Trabajo	55.230.000
TOTAL DE LAS INVERSIONES PRELIMINARES	90.890.000

COMPOSICION DEL CAPITAL - SOCIEDAD ANONIMA SIMPLIFICADA			
Concepto	No Acciones	Vr. Nominal	Vr. Total
Capital Autorizado	181.780	1.000	181.780.000
Capital Suscrito	136.335	1.000	136.335.000
Capital Suscrito Por Cobrar	45.445	1.000	45.445.000
Capital Suscrito y Pagado	90.890	1.000	90.890.000

42 El Balance General de Constitución

En el presente cuadro se encontrará el balance general de la empresa Lugar S.A.S.

NOMBRE O RAZON SOCIAL DE LA EMPRESA: LUGAR S.A.S		
BALANCE GENERAL DE CONSTITUCION O DE APERTURA		
Fecha: 28/06/2024		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE		
Caja		55.230.000
INVENTARIOS		
Inventario de Producto		
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE		55.230.000
ACTIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Equipo de Oficina y Otros Activos	28.010.000	
Maquinaria y Equipo	0	28.010.000
DIFERIDOS		
CARGOS DIFERIDOS		
Gastos Preoperativos		7.650.000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		35.660.000
TOTAL DEL ACTIVO		90.890.000
PASIVO Y PATRIMONIO		
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		
Aporte de los Inversionistas		90.890.000
TOTAL DEL PATRIMONIO		90.890.000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		90.890.000

43 La Producción y Los Costos Operacionales

43.1 La Producción Exportable

En el presente cuadro se encontrará la proyección de volumen de producción comercializable con el exterior es decir que en este cuadro se muestre las cantidades que se van a importar durante el año teniendo como resultado el porcentaje de crecimiento de la participación anual en el mercado externo.

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
	500	12	6000	6300	6741	7280,28	7935,5052
TASA DE CREMIENTO O DE VARIACION ANUAL DE LA PRODUCCION EXPORTABLE				5,00%	7,00%	8,00%	9,00%

43.2 Los Costos de Producción

43.3 Costos Directos

El presente cuadro se observa los costos de la mercancía vendida para la importación.

Se debe tener en cuenta dos cosas si la empresa produce son los costos de producción por unidad si la empresa no produce es el costo de la mercancía vendida teniendo como resultado del porcentaje de variación del costo anual es decir del IPC

PROYECCION DE LOS COSTOS DE MERCANCIA VENDIDA PARA IMPORTACION (PRODUCCION COMERCIALIZABLE EN EL EXTERIOR)							
PRODUCTO	CANTIDAD POR IMPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE IMPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	500	12	534000000	588730686,9	661434081,1	750060752,9	858438242,7
COSTO UNITARIO (Costos de Produccion)			89.000	93.449	98.121	103.026	108.177
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE IMPORTACION			5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%

PROYECCION DE LOS COSTOS DE MERCANCIA VENDIDA PARA EXPORTACION (PRODUCCION COMERCIALIZABLE EN EL EXTERIOR)							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	500	12	534000000	560695892,3	588726373,9	618158163,9	649061317
COSTO UNITARIO (Costos de Produccion)			89.000	93.449	98.121	103.026	108.177
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION			5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%

43.4 Costos de Personal

En el presente cuadro vemos la proyección de los gastos de nómina teniendo en cuenta el promedio de variación del salario legal en los últimos 10 años

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%

En el presente cuadro se encuentra el porcentaje que afecta el gasto de nómina es una ley que se estableció para el contrato laboral.

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%

43.5 Gastos Generales de Producción

43.6 Los Gastos Generales

43.7 La Distribución de los Gastos Comunes

En el presente cuadro se identifica los gastos generales comunes de la empresa, teniendo en cuenta que distribuimos no tenemos gastos de producción.

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS GASTOS GENERALES COMUNES A LAS AREAS EMPRESARIALES					
DETALLE O TIPO DE GASTO DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA DE ADMINISTRACION, CONTABLE Y FINANCIERA	AREA DE PRODUCCION (INDUSTRIAL)	AREA COMERCIAL (MERCADEO Y VENTAS)	TOTAL PORCENTAJE
Honorarios Profesionales	650.000	70,00%	0,00%	30,00%	100,00%
Servicios publicos	200.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Arrendamientos	700.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Servicios de vigilancia	300.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Copias, fotocopias	800.000	60,00%	0,00%	40,00%	100,00%
Servicio de cafeteria y casino	200.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Servicios temporales	500.000	30,00%	0,00%	70,00%	100,00%
Servicio generales: Aseo y varios	400.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Servicio de telefonía e internet	120.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Gastos Legales	200.000	100,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Mantenimiento y Reparaciones	100.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Papelería y utiles de oficina	140.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Transportes y Fletes	700.000	10,00%	0,00%	90,00%	100,00%
Depreciación de Activos	300.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Amortización Diferidos	200.000	80,00%	0,00%	20,00%	100,00%
Diversos y otros gastos generales	900.000	40,00%	0,00%	60,00%	100,00%
TOTAL PRESUPUESTO MES	6.410.000				

En el presente cuadro se observa el indicador de proyección de gasto pero teniendo en cuenta el índice de los precios al consumidor de los últimos diez años

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%

43.8 Los Gastos de Administración

43.9 Gastos de Personal y su Proyección

En el presente cuadro se observa la nómina del área administrativa y financiera.

NOMINA DE PERSONAL AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Gerente	3.000.000	0	3.000.000	654.900	765.000	4.419.900	53.038.800
Jefe de admn finanzas y v	2.100.000	165.000	2.265.000	494.450	535.500	3.294.950	39.539.394
Auxiliar contable	1.500.000	165.000	1.665.000	363.470	382.500	2.410.970	28.931.634
Auxiliar finanzas	1.500.000	165.000	1.665.000	363.470	382.500	2.410.970	28.931.634
TOTAL	8.100.000	495.000	8.595.000	1.876.289	2.065.500	12.536.789	150.441.462

43.10 Gastos Generales de Administración y su Proyección

En el presente cuadro se identifica la proyección de los gastos generales que tienen la administración en la evaluación del proyecto años vs porcentaje

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	650.000	70,00%	5.460.000	5.732.958	6.019.562	6.320.494	6.636.470
Servicios publicos	200.000	50,00%	1.200.000	1.260.000	1.323.000	1.389.150	1.458.608
Arrendamientos	700.000	50,00%	4.200.000	4.410.000	4.630.500	4.862.025	5.105.126
Servicios de vigilancia	300.000	50,00%	1.800.000	1.890.000	1.984.500	2.083.725	2.187.911
Copias, fotocopias	800.000	60,00%	5.760.000	6.048.000	6.350.400	6.667.920	7.001.316
Servicio de cafeteria y casino	200.000	50,00%	1.200.000	1.260.000	1.323.000	1.389.150	1.458.608
Servicios temporales	500.000	30,00%	1.800.000	1.890.000	1.984.500	2.083.725	2.187.911
Servicio generales: Aseo y varios	400.000	50,00%	2.400.000	2.520.000	2.646.000	2.778.300	2.917.215
Servicio de telefonia e internet	120.000	50,00%	720.000	756.000	793.800	833.490	875.165
Gastos Legales	200.000	100,00%	2.400.000	2.520.000	2.646.000	2.778.300	2.917.215
Mantenimiento y Reparaciones	100.000	50,00%	600.000	630.000	661.500	694.575	729.304
Papelería y utiles de oficina	140.000	50,00%	840.000	882.000	926.100	972.405	1.021.025
Transportes y Fletes	700.000	10,00%	840.000	882.000	926.100	972.405	1.021.025
Depreciación de Activos	300.000	50,00%	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
Amortización Diferidos	200.000	80,00%	1.920.000	1.920.000	1.920.000	1.920.000	1.920.000
Diversos y otros gastos generales	900.000	40,00%	4.320.000	4.536.000	4.762.800	5.000.940	5.250.987
PRESUPUESTO MENSUAL	6.410.000		37.260.000	38.936.958	40.697.762	42.546.604	44.487.885

43.11 Los Gastos de Comercialización y Ventas

43.12 Gastos de Personal y su Proyección

En el presente cuadro se visualiza la proyección de los gastos de personal por área en una evaluación de cinco años

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	150.441.462	160.575.575	171.392.347	182.937.764	195.260.909
Nómina Ventas y Comercial	133.531.956	142.527.002	152.127.978	162.375.698	173.313.731
Nómina Producción	0	0	0	0	0
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	283.973.418	303.102.577	323.520.325	345.313.463	368.574.641

43.13 Gastos Generales de Comercialización y Ventas

En el presente cuadro se observa la nómina del área comercial 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%		
Jefe comercial y compras	2.100.000	0	2.100.000	458.430	535.500	3.093.930	37.127.160
Auxiliar	1.500.000	165.000	1.665.000	363.470	382.500	2.410.970	28.931.634
Coordinador de despacho	2.000.000	165.000	2.165.000	472.620	510.000	3.147.620	37.771.434
Despachador	1.680.000		1.680.000	366.744	428.400	2.475.144	29.701.728
TOTAL	7.280.000	330.000	7.610.000	1.661.263	1.856.400	11.127.663	133.531.956

En el presente cuadro se observa la proyección de los gastos generales del área comercial para la evaluación del proyecto.

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE AREA COMERCIAL (VENTAS) PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA COMERCIAL (MERCADEO Y VENTAS)	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	650.000	30,00%	2.340.000	2.456.982	2.579.812	2.708.783	2.844.201
Servicios publicos	200.000	50,00%	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
Arrendamientos	700.000	50,00%	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000
Servicios de vigilancia	300.000	50,00%	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
Copias, fotocopias	800.000	40,00%	3.840.000	3.840.000	3.840.000	3.840.000	3.840.000
Servicio de cafeteria y casino	200.000	50,00%	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
Servicios temporales	500.000	70,00%	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000
Servicio generales: Aseo y varios	400.000	50,00%	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Servicio de telefonía e internet	120.000	50,00%	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000
Gastos Legales	200.000	0,00%	0	0	0	0	0
Mantenimiento y Reparaciones	100.000	50,00%	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
Papelería y utiles de oficina	140.000	50,00%	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000
Transportes y Fletes	700.000	90,00%	7.560.000	7.560.000	7.560.000	7.560.000	7.560.000
Depreciación de Activos	300.000	50,00%	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
Amortización Diferidos	200.000	20,00%	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000
Diversos y otros gastos generales	900.000	60,00%	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000
PRESUPUESTO MENSUAL	6.410.000		39.660.000	39.776.982	39.899.812	40.028.783	40.164.201

43.14 Los Gastos del Proceso Exportador

En el presente cuadro se tiene en cuenta la proyección de los costos de importación teniendo en cuenta la producción en el que se comercialice en el exterior si se toma el costo total de la importación y se divide por el número de cantidad negociada se va a tener el costo por unidad teniendo como resultado el porcentaje de variación de la tasa de cambio en los últimos seis meses.

PROYECCION DE LOS COSTOS DE IMPORTACION (PRODUCCION COMERCIALIZABLE EN EL EXTERIOR)							
PRODUCTO	CANTIDAD POR IMPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE IMPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	500	12	789924691,2	852247550,8	919487510,6	992032516,1	1070301121
Gastos del Proceso Importador (Costos de la Importación)			8.876	9.120	9.371	9.629	9.894
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE IMPORTACION			2,75%	2,75%	2,75%	2,75%	2,75%

En el presente cuadro se encontrará el simulador de costos de pro Colombia en donde vamos a visualizar los costos de importación de nuestro producto

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	AZUCAR MORENA
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	17.01.99.90.00
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	1701.99.90.00
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	KG
	IV	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	14,8
	V	TIPO DE EMPAQUE	SACOS
DIMENSIONES DEL EMPAQUE m		X ANCHO 55X10 PROFUNDO	
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	SANTOS - BRASIL
	VII	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	COLOMBIA-CARTAGENA
	VIII	PESO TOTAL KG/TON	62.500
	IX	UNIDAD DE CARGA	SACOS
	X	UNIDADES COMERCIALES	500
	XI	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	CIF
	XIII	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	CARTA CREDITO A 90 DIAS
	XIV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	\$ 4.387

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN			MARÍTIMO		
			Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
		EMPAQUE	0,00		
		EMBALAJE	0,00		
PAIS EXPORTADOR		VALOR EXW	14,80	7.400,00	-
		Costos Directos			
		UNITARIZACIÓN	0,000		
		MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,000		
		DOCUMENTACIÓN	0,000		
		TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0,000		
		ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,000		
		MANIPUELO PREEMBARQUE	0,000		
		MANIPULEO EMBARQUE	0,000		
		BANCARIO	0,000		
		AGENTES	0,000		
		Costos Indirectos			
		ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0,000		
		CAPITAL-INVENTARIO	0,000		
		SEGURO***			
		COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	0,000	-	
		VALOR : FCA.No Incluye Embarque	14,800	7.400,00	-
		VALOR : FAS No Incluye Embarque	14,800	7.400,00	-
		VALOR : FOB	14,800	7.400,00	-
TRANSITO INTERNACIONAL		TRANSPORTE INTERNACIONAL	0,000		
		VALOR CFR	14,800	7.400,00	-
		VALOR CPT	14,800	7.400,00	-
	80	SEGURO INTERNACIONAL	0,096	48,10	
		VALOR CIF	14,896	7.448,10	-
		VALOR CIP	14,896	7.448,10	-
		MANIPUELO DE DESEMBARQUE	0,000		
		Costos indirectos			
		CAPITAL-INVENTARIO	0,000	-	
		COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL	0,096	48,10	
		VALOR DAP** No Incluye Desembarque	14,896	7.448,10	-
		VALOR DAT	14,896	7.448,10	-
PAIS IMPORTADOR		TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	0,000		
		ALMACENAMIENTO	0,000		
		VALOR DAP***	14,896	7.448,10	-
		DOCUMENTACION	0,000		
		ADUANEROS (IMPUESTOS)	2,681	1.340,66	
		AGENTES	0,060	29,79	
		BANCARIO	0,000		
		Costos indirectos			
		CAPITAL-INVENTARIO	0,000	-	
		SEGURO		57,01	
		COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR	2,951	1.476	
		VALOR DDP TOTAL	17,751	8.875,56	-

COSTO TOTAL DE LA IMPORTACION	8.875,56
UNIDADES IMPORTADAS	500
COSTO POR UNIDAD IMPORTADA	17,7511666

44 Los Ingresos y su Proyección

En el siguiente cuadro se visualiza la proyección de los ingresos esto nos da como resultado la variación del precio internacional teniendo en cuenta que puede ser la tasa de cambio.

PROYECCION DE LOS INGRESOS (PRODUCCION COMERCIALIZABLE EN EL EXTERIOR)							
PRODUCTO	CANTIDAD POR IMPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE IMPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	500	12	600000000	647343072,5	711725027,5	789823313,3	884607061,7
PRECIO UNITARIO DE VENTA			100.000	102.753	105.582	108.488	111.475
INDICADOR DE VARIACION DEL PRECIO DE IMPORTACION			2,75%	2,75%	2,75%	2,75%	2,75%

45 El Estado de Resultados y su Proyección

En el presente cuadro está proyectado el estado de resultados por los primeros cinco años.

LUGAR S.A.S					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
Periodo de Evaluación del Proyecto					
CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS					
INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos por Ventas					
Nacionales					
En el Exterior	600000000	647343072,5	711725027,5	789823313,3	884607061,7
TOTAL INGRESOS	600000000	647343072,5	711725027,5	789823313,3	884607061,7
COSTO DE VENTAS					
Costo de la Mercancía vendida	534000000	588730686,9	661434081,1	750060752,9	858438242,7
Costos de la exportacion	789924691,2	852247550,8	919487510,6	992032516,1	1070301121
Gastos de Personal (Producción)	0	0	0	0	0
Otros Costos: Gastos Generales Producción	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS	1323924691	1440978238	1580921592	1742093269	1928739363
UTILIDAD BRUTA	-723924691,2	-793635165,2	-869196564,2	-952269955,7	-1044132302
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION					
Gastos de Personal de Administración	150.441.462	160.575.575	171.392.347	182.937.764	195.260.909
Gastos Generales de Administración	37.260.000	38.936.958	40.697.762	42.546.604	44.487.885
GASTOS GENERALES DE VENTAS					
Gastos de Personal de Ventas y Comercial	133.531.956	142.527.002	152.127.978	162.375.698	173.313.731
Gastos Generales de Ventas	39.660.000	39.776.982	39.899.812	40.028.783	40.164.201
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES	360.893.418	381.816.517	404.117.899	427.888.849	453.226.727
UTILIDAD OPERACIONAL	-1.084.818.109	-1.175.451.683	-1.273.314.463	-1.380.158.805	-1.497.359.029
Provisión Impuesto de Renta 35%	-379686338,2	-411408088,9	-445660062	-483055581,7	-524075660,1
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	-705.131.771	-764.043.594	-827.654.401	-897.103.223	-973.283.369
Reserva Legal	-70513177,1	-76404359,37	-82765440,09	-89710322,32	-97328336,87
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS	-634.618.594	-687.639.234	-744.888.961	-807.392.901	-875.955.032

46 El Flujo Neto de Efectivo

En el presente cuadro podemos ver el flujo neto de efectivo esto es un periodo de evaluación del proyecto.

LUGAR S.A.S						
FLUJO NETO DE EFECTIVO						
Periodo de Evaluación del Proyecto						
CONCEPTO		AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS						
INGRESOS OPERACIONALES						
Ingresos por Ventas						
Nacionales		0	0	0	0	0
En el Exterior		600000000	647343072,5	711725027,5	789823313,3	884607061,7
TOTAL INGRESOS		600000000	647343072,5	711725027,5	789823313,3	884607061,7
COSTO DE VENTAS						
Costo de la Mercancía vendida		534000000	588730686,9	661434081,1	750060752,9	858438242,7
Costos de la exportacion		789924691,2	852247550,8	919487510,6	992032516,1	1070301121
Gastos de Personal (Producción)		0	0	0	0	0
Otros Costos: Gastos Generales Producción		0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS		1323924691	1440978238	1580921592	1742093269	1928739363
UTILIDAD BRUTA		-723924691,2	-793635165,2	-869196564,2	-952269955,7	-1044132302
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION						
Gastos de Personal de Administración		150.441.462	160.575.575	171.392.347	182.937.764	195.260.909
Gastos Generales de Administración		37.260.000	38.936.958	40.697.762	42.546.604	44.487.885
GASTOS GENERALES DE VENTAS						
Gastos de Personal de Ventas y Comercial		133.531.956	142.527.002	152.127.978	162.375.698	173.313.731
Gastos Generales de Ventas		39.660.000	39.776.982	39.899.812	40.028.783	40.164.201
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES		360.893.418	381.816.517	404.117.899	427.888.849	453.226.727
UTILIDAD OPERACIONAL		-1.084.818.109	-1.175.451.683	-1.273.314.463	-1.380.158.805	-1.497.359.029
Provisión Impuesto de Renta 35%		-379.686.338	-411.408.089	-445.660.062	-483.055.582	-524.075.660
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		-705.131.771	-764.043.594	-827.654.401	-897.103.223	-973.283.369
Reserva Legal		-70.513.177	-76.404.359	-82.765.440	-89.710.322	-97.328.337
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS		-634.618.594	-687.639.234	-744.888.961	-807.392.901	-875.955.032
GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
Depreciación de Activos		3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000
Amortización Diferidos		2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
INVERSIONES PRELIMINARES						
Gastos Preoperativos	7.650.000					
Inversiones Fijas	28.010.000					
Capital de Trabajo	55.230.000					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	90.890.000	-628618593,9	-681639234,3	-738888960,8	-801392900,9	-869955031,8

47 El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno

Se observa la parte del valor presente neto esto tiene en cuenta los flujos netos de efectivo el coeficiente de descuento y los flujos netos efectivos descontados.

También se calcula con los flujos netos efectivos el coeficiente descuento y los flujos netos de efectivo descontado esto se logra con la división del flujo neto efectivo vs el coeficiente descuento dando como resultado los flujos netos de efectivo descontado.

VALOR PRESENTE NETO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE VALOR PRESENTE NETO						8,000000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-90.890.000	-628.618.594	-681.639.234	-738.888.961	-801.392.901	-869.955.032
Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1 + i)^n$	1,000000	1,080000	1,166400	1,259712	1,360489	1,469328
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-90.890.000	-582.054.254	-584.395.777	-586.553.880	-589.047.706	-592.076.777
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						-3.025.018.393

TASA INTERNA DE RETORNO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE TASA INTERNA DE RETORNO						5,000000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-90.890.000	-628.618.594	-681.639.234	-738.888.961	-801.392.901	-869.955.032
Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1 + i)^n$	1,000000	1,050000	1,102500	1,157625	1,215506	1,276282
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-90.890.000	-598.684.375	-618.266.879	-638.280.065	-659.307.923	-681.632.531
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						-3.287.061.774

48 Costo beneficio

En el presente cuadro se representa el costo beneficio de la comercializadora Lugar S.A.S.

COSTO BENEFICIO				
COSTO BENEFICIO= BENEFICIO/COSTO				
AÑO 1	6,60	\$	600.000.000	\$ 90.890.000
AÑO 2	7,12	\$	647.343.072	\$ 90.890.000
AÑO 3	7,83	\$	711.725.027	\$ 90.890.000
AÑO 4	8,69	\$	789.823.313	\$ 90.890.000
AÑO 5	9,73	\$	884.607.061	\$ 90.890.000

48.1 Punto de equilibrio

En el presente cuadro se representa el punto de equilibrio de la comercializadora Lugar S.A.S.

	PUNTO DE EQUILIBRIO - mensual				
	PUNTO DE EQUILIBRIO=COSTOS FIJO/(PRECIO DE VENTA-COSTOS VARIABLES)				
AÑO 1	-7,13	\$	11.827.663	\$	100.000 \$ 1.760.000
AÑO 2	-7,14	\$	11.827.663	\$	102.753 \$ 1.760.000
AÑO 3	-7,15	\$	11.827.663	\$	105.582 \$ 1.760.000
AÑO 4	-7,16	\$	11.827.663	\$	108.488 \$ 1.760.000
AÑO 5	-7,17	\$	11.827.663	\$	111.475 \$ 1.760.000

49 Conclusiones

1. Oportunidad de Mercado: Se identificó una clara oportunidad de mercado para la importación de azúcar morena de Brasil a Colombia, dada la alta demanda de este producto en el país y la calidad ofrecida por los proveedores brasileños.

2. Competitividad de los Proveedores Brasileños: Se concluyó que los proveedores de azúcar morena en Brasil ofrecen productos competitivos en términos de precio y calidad, lo que les otorga una ventaja en el mercado colombiano.

3. Impacto Económico: La importación de azúcar morena de Brasil a Colombia tiene un impacto positivo en la economía de ambos países, generando empleo y fomentando el comercio internacional.

4. Necesidad de Alianzas Estratégicas: Se recomienda establecer alianzas estratégicas con proveedores brasileños a largo plazo para garantizar un suministro estable y de calidad de azúcar morena en el mercado colombiano.

5. Consideraciones Regulatorias y Logísticas: Se debe prestar especial atención a las regulaciones y requisitos logísticos para la importación de azúcar morena de Brasil a Colombia, con el fin de garantizar un proceso eficiente y cumplir con las normativas vigentes en ambos países.

50 RECOMENDACIONES

Se recomienda para investigaciones próximas:

- Obtener, buscar o indagar datos estadísticos de importación de azúcar hacia Colombia, no se encuentran con facilidad
- Plantear los puntos que se va a necesitar para la elaboración del proyecto, es decir que, desde un inicio tener claro que se va a necesitar, para colocar información importante y centrar los objetivos hacia el problema
- Se sugiere recolectar información real, por medio de agencias de aduana, para una mejor asesoría del tema
- Investigar necesidades del país, costos y así mismo mirar el punto débil y poder crear una idea de negocio.
- Identificar los puntos clave para la elaboración del proyecto.
- Identificar los puntos clave para la elaboración del proyecto.
- Obtener datos estadísticos de importación de azúcar hacia Colombia.
- Recolectar información real y precisa para una mejor asesoría.

EL PROYECTO DE INVESTIGACION SE DESARROLLO EN DOS FASES, EL ANTE PROYECTO DESDE FEBRERO A MAYO DE 2024 Y EL PROYECTO DE AGOSTO A NOVIEMBRE 2024

51 BIBLIOGRAFIA

[https://www.virtualpro.co/biblioteca/principales-impactos-de-la-cana-de-azucar#:~:text=Entre%20los%20principales%20impactos%20ambientales,por%20la%20práctica%20de%20quema](https://www.virtualpro.co/biblioteca/principales-impactos-de-la-cana-de-azucar#:~:text=Entre%20los%20principales%20impactos%20ambientales,por%20la%20pr%C3%A1ctica%20de%20quemar)

https://blog.legis.com.co/comercio-exterior/importancia-importacion-bienes?hs_amp=true

https://www.bing.com/search?q=porque+colombia+importa+la+azucar+morena&cvid=56de5329eca94baea7327ed0bf62be3d&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOdIBCDk0MjZqMGo5qAIAsAIA&FORM=ANAB01&PC=ASTS

<https://www.braziliansugar.com.br/ES/icumsa-600-1200>

<https://sioc.minagricultura.gov.co/CanaAzucar/Documentos/2020-06-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

<https://www.bloomberglinea.com/latinoamerica/colombia/por-que-las-importaciones-de-azucar-en-colombia-se-disparan-si-abunda-la-cana/>

<https://oec.world/es/profile/bilateral-product/raw-sugar/reporter/bra>

<https://es.statista.com/estadisticas/1409206/principales-paises-exportadores-de-azucar-a-nivel-mundial/#:~:text=Brasil%20envi%C3%B3%20fuera%20de%20sus,segunda%20y%20tercera%20posici%C3%B3n%20respectivamente.>

<https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/Origen1/1-1-1-Decreto-1165-2019-Extracto-regulaciones-relacionadas-con-el-origen.pdf>

<https://www.asocana.org/publico/info.aspx?Cid=215>

<https://www.questionpro.com/es/tama%C3%B1o-de-la-muestra.html>

<https://oec.world/es/profile/country/bra>

<https://unicienciabga.edu.co/component/content/article/45-la-biodiversidad-de-colombia-fuente-de-riqueza-y-problema-social?catid=25&Itemid=101>

<https://www.ifad.org/es/web/operations/w/pais/brasil#>

<https://repositorio.utb.edu.co/bitstream/handle/20.500.12585/1889/0065774.pdf?sequence=1>

biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0065774.pdf

https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/4088/Catalina%2520Morales%2520S%25C3%25A1nchez.pdf%3Fsequence%3D1&ved=2ahUKEwj3JnT0fGEAxWmmYQIHQZVDc4QFnoECBYQAQ&usg=AOvVaw3NmjxRb6HSE_3h2elZX26

<https://www.mag.go.cr/legislacion/1991/de-20688.pdf>

<https://labs.google.com/search/experiment/1>

<https://www.unep.org/topics/disasters-and-conflicts/country-presence/sudan/state-environment-sudan>

https://es.wikipedia.org/wiki/Pol%C3%ADtica_de_Sud%C3%A1n#:~:text=Oficialmente%2C%20la%20pol%C3%ADtica%20de%20Sud%C3%A1n,jefe%20de%20las%20Fuerzas%20Armadas.

https://www.iaea.org/sites/default/files/14405402429_es.pdf

[Search Labs | Visión general creada por IA](#)