



**PROCESO DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CAPILARES DESDE  
GUARNE ANTIOQUIA A PERÚ**

**MARIA ALEXANDRA SOSA MEDINA**

**LINA MARCELA MARULANDA HENAO**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
RIONEGRO  
2023**



**PROCESO DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CAPILARES DESDE  
GUARNE ANTIOQUIA A PERÚ**

**Proyecto de Grado para optar por el título de  
Administración de negocios internacionales**

**Director proyecto**

**Rubén Darío Echeverri E.**

**Co-Director**

**Luz Marina Franco Montoya**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

**PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**RIONEGRO**

**2023**



Nota de aceptación:

---

---

---

---

Firma del presidente del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

Rionegro, 14 de febrero de 2023



## **DEDICATORIA**

Al único digno de todo el reconocimiento a nuestro Dios por su gracia se nos permitió esta oportunidad de estudiar algo que puede ser mínimo para algunos pero que en nuestro caso sabemos el sacrificio y esfuerzo que nos ha costado, también a nuestras familias padres, esposo, hijo que con paciencia han tolerado nuestras ausencias y cansancio. apoyándonos cuando hemos necesitado ese impulso para poder seguir.



## **AGRADECIMIENTOS**

A nuestras familias por tanto apoyo, a los profesores que nos han acompañado en este proceso algunos ya no están en la institución e incluso en este mundo, pero dejaron en nuestro corazón una marca increíble de conocimiento, mil gracias.



## CONTENIDO

1	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	11
1.1	Antecedentes del problema .....	11
1.2	Planteamiento del problema .....	11
1.3	Formulación del problema .....	12
2	OBJETIVOS.....	13
2.1	Objetivo general.....	13
2.2	Objetivos específicos.....	13
	- Describir el proceso de producción para una empresa de productos capilares ubicada en Guarne (Antioquia).....	13
	- Proponer un sistema de exportación del producto para el país de Perú. .	13
3.	JUSTIFICACIÓN.....	14
4.	MARCO DE REFERENCIA .....	15
4.1	Marco teorico .....	15
4.2	MARCO CONCEPTUAL.....	17
4.3	Marco espacial.....	19
4.4	Marco legal .....	20
5.	diSEÑO METODOLÓGICO.....	21
5.1	Tipo de investigación .....	21
5.2	fuentes y técnicas de recolección de información.....	21
5.2.1	Fuentes primarias.....	22
	Se toma datos del origen en este caso en la empresa directamente de sus documentos e información existente. ....	22
5.2.2	Fuentes secundarias .....	22
	Se toma información ya publicada en este caso libros, páginas web, informes y biblioteca virtual e-libro.net. ....	22



5.3	Delimitación y alcance .....	22
5.3.1	Delimitación temporal.....	22
	La investigación se realizó en el periodo comprendido entre enero y junio del 2023.....	22
5.3.2	Delimitación espacial.....	22
5.3.3	Alcance .....	22
6	desarrollo de la propuesta .....	23
6.1	Desarrollo objetivo específico 1:.....	23
-	Compra de materia prima .....	23
-	Requerimiento de materia prima desde la planta de producción .....	24
-	Dosificación de formulas.....	24
-	Mezclado de formulas.....	24
-	Etiquetado de envase .....	24
-	Revisión por parte del proceso de calidad.....	24
-	Envasado y empaque según dosificación.....	24
-	Almacenamiento .....	25
-	Distribución .....	25
6.2	Desarrollo objetivo específico 2 .....	29
6.3	Desarrollo objetivo específico 3.....	38
6.	impactos .....	41
7.	conclusiones .....	42
8.	recomendaciones .....	43
9.	referencias.....	44



## GLOSARIO

**Exportafácil:** opción brindada por el gobierno nacional por medio de la agencia postal 4/72 con el fin de facilitar el proceso de exportación para las pymes en el país, otra de las características que tiene el servicio es la posibilidad de exportar en pequeñas cantidades con facilidad.

**Dap:** Es un término de negociación internacional o también conocidos como incoterms su descripción es *Delivered at place* que traduce “entregado en el lugar” por decirlo de alguna manera en este término el vendedor es responsable de una gran cantidad de los costos y responsabilidades dejando muy pocas al comprador.

**Incoterm:** son los términos que se utilizan para una negociación de tipo internacional referente a comercio establece las responsabilidades, costos y obligaciones tanto del vendedor como del comprador.

**Importación:** Proceso de ingreso al país de un producto, mercancía, bien o servicio con el fin de ser nacionalizado, comercializado y en algunos casos solo de forma temporal para algún tipo de transformación.

**Exportación:** Proceso de envío de mercancía para otro país puede ser de forma permanente o temporal.

**Norma:** Reglamento que se expide con el fin de ser cumplido, haciendo las veces de control para unificar conceptos.

**Investigación:** Función de recopilación, rastreo y búsqueda de información sobre algún tema en específico.

**Precio:** valor que se le asigna a un producto o servicio luego de liquidar costo de producción y utilidad esperada.

**Distribución:** entrega de mercancía en un lugar sirviendo como puente entre vendedores y compradores.



## RESUMEN

En la actualidad las empresas buscan nuevas oportunidades que les permitan ampliar su participación en el mercado nacional e internacional y al ver que el mercado local está un poco saturado de productos de este tipo se toma la decisión de una expansión al mercado internacional donde existe más oportunidad de crecer, esto se decide luego de realizar un estudio de mercado que permite identificar la oportunidad comercial y la poca cantidad de competidores para un posicionamiento en este caso en el país de Perú se decide exportar con una pequeña cantidad con el fin de minimizar riesgos y romper paradigmas mostrando con claridad y sencillez las opciones y facilidad que existe para exportar y llegar a un nuevo mercado.



## INTRODUCCIÓN

Cuando nace una idea de negocio algo que puede pasar por la mente del pequeño y mediano empresario es como vender sus productos, llegar a aquellos mercados donde el producto es desconocido y otras dudas más que al no ser resueltas y bien direccionadas pueden aniquilar el deseo de crecer o ser transformadas en ese trampolín para investigar y conocer las opciones y oportunidades que puedan permitir cumplir este deseo de posicionar una empresa o marca en otro país.

Ante este panorama y al contar con un excelente producto como es el champú de cebolla el cual viene creciendo su cuota en el mercado por sus excelentes propiedades se decide ir más allá del mercado local el cual está un poco saturado de algunas marcas que llevan más trayectoria y que cuentan con el mismo compuesto como base, se identifica que en este mercado de existe una gran oportunidad en base a algunas características del cabello de las personas de esta región un poco desértica el producto puede tener una buena acogida y también se evidencia que no existen tantos competidores en el momento lo cual es un gran avance, dadas las posibilidades comienza un nuevo interrogante será muy difícil llevar nuestro producto a aquel lugar. Y ante estas dudas y algunos vacíos se da lugar a este proyecto el cual nos da una visión clara y sencilla del producto desde su producción hasta cómo lograr este objetivo de expansión de mercado, también nos recuerda que existen unos apoyos o herramientas que ha brindado el estado para poder exportar sin tantas trabas, papeleos y en cantidades pequeñas las cuales facilitan más la apertura de mercado sin tanto riesgo de inversión para el comprador y sin riesgo de estancamiento del producto para el vendedor.

## 1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 1.1 Antecedentes del problema

Lo que para algunas empresas o emprendedores es algo cotidiano o un tema totalmente dominado, al indagar un poco la idea del proceso de exportación aun suena desconocida, compleja e imposible para algunos y es ahí donde este tema se convirtió en un reto de conocer y tener claridad sobre el paso a paso de cómo se realiza una exportación de un producto para una pequeña o mediana empresa de una forma clara y concisa en este caso de un champú de cebolla y así aportar un poco a vencer este desconocimiento que puede en algunos casos frenar el crecimiento de una empresa.

### 1.2 Planteamiento del problema

Para ilustrar mejor sobre el planteamiento del problema se diseña el siguiente árbol (ver figura 1).

Figura 1: Árbol de problemas



Nota. Elaboración propia.



### **1.3 Formulación del problema**

¿Cómo realizar el proceso de exportación de productos capilares desde Guarne a Perú?



## **2 OBJETIVOS**

### **2.1 Objetivo general**

Describir el proceso de exportación de productos capilares desde una empresa ubicada en Guarne (Antioquia) con destino a Perú.

### **2.2 Objetivos específicos**

- Describir el proceso de producción para una empresa de productos capilares ubicada en Guarne (Antioquia).
- Proponer un sistema de exportación del producto para el país de Perú.
- Comparar los costos de exportación del producto por medio de Exportafácil y una agencia de carga tradicional.



### 3.JUSTIFICACIÓN

En la actualidad muchas pequeñas o emergentes empresas tienen la idea de expandirse e incursionar en nuevos mercados ya que el local puede estar un poco saturado ante este panorama se logra ver una buena oportunidad en el mercado extranjero, pero en ese momento nacen algunos interrogantes que de cierta forma logra frenar estas pretensiones de ir mas allá, algunas son; ¿cómo se puede exportar? ¿Qué tan difícil es? ¿Qué tan costoso es? ¿Se pueden exportar pequeñas cantidades? Y algunas más que no permiten que la idea de exportar pase de ser eso.

Ante esta situación y no saber que tan difícil era materializar esta idea descubrimos que en el oriente Antioqueño se cuenta con una cantidad de ventajas para lograrlo, aliados estratégicos como lo son Exportafácil y las agencias de carga que facilitan muchísimo el proceso y otro factor positivo es la ubicación del aeropuerto que también facilita el panorama para el pequeño exportador y por medio de este trabajo pretendemos dar a conocer los costos y proceso para llevar a cabo una exportación desde Guarne- Antioquia hacia Lima – Perú en una pequeña cantidad.



## **4. MARCO DE REFERENCIA**

### **4.1 MARCO TEORICO**

#### **Historia de la exportación en Colombia**

La historia del comercio exterior se encuentra en el intercambio de las riquezas. el avance de los sistemas de transporte y la industrialización, el comercio exterior haciendo mayor el incremento de las corrientes de capital y servicios en las zonas menos desarrolladas.

1833 se llevaron a cabo los primeros canales de exportación, en el país, exportando tabaco desde Ambalema a Inglaterra.

1967 con la presidencia de Carlos Lleras Restrepo se introdujo en el país el estado

aduanero y control cambiario a su vez se creó la Ley 444 de 1967 denominada como plan de promoción de importación y exportación (plan Vallejo) con esto se puede importar materias primas, insumos, repuestos, bienes de capital, con exención total o parcial de tributos aduaneros, con destino a ser transformados en Colombia y posteriormente exportados.

Por medio de la Ley 444 se estableció el bando de la república como el único ente para ejercer el control cambiario.

1972 con el presidente Misael pastrana se creó el abono tributario ahora denominado CERT este como incentivo del estado para los exportadores como el pago impositivo.

1982 con el presidente Virgilio barco se aplicaron flexibilizaciones sobre los productos importados 80% son de libre importación (anteriormente solo el 10% de la mercancía se podía importar sin el visto bueno del gobierno), 5% prohibida importación.



1992 nace la entidad precolombina encargada de promover el turismo la inversión extranjera en Colombia, las exportaciones no minero energéticas del país en el exterior.

2011 la economía colombiana se internacionaliza con nuevas normativas que permitieron multiplicar por ocho las exportaciones y la inversión extranjera.

Actualmente se han dado grandes avances con importantes inversiones, la DIAN cuenta con un sistema informático como lo es el SYGA en importaciones y el MUISCA en exportaciones y tributos.

Sectorial (2022).

#### **-Términos de negociación para la exportación**

Los incoterms regulan nuestras actividades comerciales durante largos periodos, siendo los términos con los cuales acordamos las responsabilidades de una negociación

internacional.

López, J. (2022).

#### **- Procesos de exportación**

\*Estudio de mercado.

\*Creación o formalización de empresa.

\* Determinación de la clasificación arancelaria.

\* Expedición del certificado de origen estos certificados pueden ser emitidos de dos formas.

Por autoridad aduanera o por auto certificación.



- \* Solicitud del visto bueno.
  - \* Contrato de compra venta internacional.
  - \* Términos de negociación incoterms.
  - \* Procedimiento aduanero de exportación de bienes en Colombia.
  - \* Documento soporte de la solicitud de autorización de embarque y de la declaración de exportación.
  - \* Reintegro de divisas.
  - \* Modalidades de importación.
- Ecosistemas (s.f.).

### **-Conceptos de exportación**

Es un intercambio de bienes o servicios entre dos países o más, dichos intercambios pueden ser importaciones o exportaciones.

**Importación:** es ingresar al país materias primas, mercancías o productos que en el país no sean producidos.

**Exportación:** es enviar a otros países bienes o servicios

**Negociación:** acción establecida por dos partes uno que realiza una compra y otro que hace una venta de un objeto o servicio

**Procedimiento:** acción de tramitar o realizar un oficio o una cosa

**Certificación:** documento que hace constar una acción sea un estudio o un proceso

## **4.2 MARCO CONCEPTUAL**

En este paso por medio de lo que algunos autores han escrito sobre el tema de exportación se espera poder materializar más ideas que aporten a llevar a cabo una exportación exitosa de forma sencilla (ver tabla 1).

**Tabla 1: Marco conceptual**

Temas	Autores	Descripción
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guía de exportación</li> <li>• Importancia de las exportaciones para la economía</li> <li>• Panorama Importaciones en Perú</li> <li>• Importancia del internet en las exportaciones</li> <li>• cómo exportar de forma marítima</li> <li>• Importancia del empaque</li> <li>• Causas para Internacionalizarse</li> <li>• Internacionalización de pymes</li> <li>• Riesgos de la exportación</li> <li>• Modernización de las empresas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Moreno Gormaz, E. J. (2014).</li> <li>• Kuntz Ficker, S. (2020).</li> <li>• Gálvez Paz, R. (2009).</li> <li>• Porta, F. (2002).</li> <li>• Campos Sanchez, M. V. (1997).</li> <li>• Silva Juárez, E. (2020).</li> <li>• Medina Giacomozzi, A. (2006).</li> <li>• Pardina Carranco, M. P. (2015).</li> <li>• Pardina Carranco, M. P. (2015).</li> <li>• Pérez Barrero, S. (2009).</li> </ul>	<p>1.En esta parte del escrito nos muestra la necesidad de personal idóneo para poder aprovechar las oportunidades de exportar 2. Análisis con datos reales sobre el valor de las exportaciones para dinamizar la economía de un país.</p> <p>3.en vista de que se quiere incursionar en el mercado peruano se busca información sobre el panorama de importación.</p> <p>4.Este texto nos muestra la importancia del internet en las prácticas empresariales y cómo influye en el éxito de la exportación enfocada en pymes.</p> <p>5.Un paso a paso de como es el proceso de exportación por vía marítima para conocer algo sobre el tema por este modo.</p> <p>6.Importancia de proteger la mercancía para que llegue en óptimas condiciones al consumidor final.</p> <p>7. una mirada a las causas por las cuales las empresas deciden ampliarse al mercado internacional el cual está lleno de nuevas posibilidades.</p> <p>8.Una perspectiva de ánimo para aquellas pymes que tienen dudas sobre si deben o no incursionar en el mercado exterior.</p> <p>9.una visión de los riesgos posibles al momento de una internacionalización y que estrategias implementar para mitigar las afectaciones.</p> <p>10. aporte de la internacionalización al crecimiento de las empresas en cuanto a tecnología Y estrategias.</p>

**Nota. Fuente: Elaboración propia.**

### 4.3 Marco espacial

La exportación se realizará desde el municipio de Guarne Antioquia dirección kilómetro 3.5 vía aeropuerto vereda canos centro empresarial Elite 2 bodega 12, donde está ubicada la sede de la Pyme LIALEX lugar de producción y despachos del producto con una ubicación estratégica muy cercana al aeropuerto a aproximadamente 15 minutos (ver figura 2).

**Figura 2: Ubicación de empresa**



**Nota. Fuente: Google maps 2023**

#### 4.4 Marco legal

Estas son algunas de las normas aplicadas en nuestro país para realizar las exportaciones en este caso de champú de cebolla que nos brindan una ruta adicional de lo que se requiere (ver tabla 3).

**Tabla 3: Normograma**

<b>NORMA</b>	<b>TEMATICA</b>
<b>DECRETO 285 DE 2020</b>	por el cual se establecen las disposiciones que rigen los Sistemas Especiales de Importación-Exportación y se derogan los Decretos 2331 de 2001, 2099 y 2100 de 2008.
<b>DECRETO 4589 DE 2006</b>	“Por el cual se adopta el Arancel de Aduanas y otras disposiciones”
<b>DECRETO 1165 DE 2019</b>	Por el cual se dictan disposiciones relativas al Régimen de Aduanas en desarrollo de la Ley 1609 de 2013
<b>DECRETO 444 DE 1967</b>	Sobre régimen de cambios internacionales y de comercio exterior.”
<b>CIRCULAR ANDINA DE NACIONES 766 DEL 2011</b>	Los países miembros podrán crear notas nacionales y desdoblamiento a diez dígitos denominados "subpartidas nacionales" para la elaboración de sus aranceles
<b>DECRETO 219 DE 1998</b>	por el cual se reglamentan parcialmente los regímenes sanitarios de control de calidad, de vigilancia de los productos cosméticos, y se dictan otras disposiciones. El presidente de la República de Colombia, en ejercicio de las atribuciones que le confiere el numeral 11 del artículo 189 de la Constitución Política y en desarrollo de la Ley 9ª de 1979

**Nota. Fuente: Elaboración propia.**

## 5. DISEÑO METODOLÓGICO

### 5.1 Tipo de investigación

Figura 3: tipos de investigación

TIPOS DE INVESTIGACIÓN	
<b>Histórica</b>	Analiza eventos del pasado y busca relacionarlos con otros del presente
<b>Documental</b>	Analiza información escrita sobre el Tema Objeto de Estudio
<b>Descriptiva</b>	Reseña rasgos, cualidades o atributos de la Población Objeto de Estudio
<b>Correlacional</b>	Mide el grado de relación entre las variables de la Población estudiada
<b>Explicativa</b>	Da razones del porqué de los fenómenos
<b>Estudio de Casos</b>	Analiza una unidad específica de un Universo Poblacional
<b>Seccional</b>	Recoge información del Objeto de Estudio en oportunidad única
<b>Longitudinal</b>	Compara datos obtenidos en diferentes oportunidades o momentos de una misma población con el propósito de evaluar los cambios
<b>Experimental</b>	Analiza el efecto producido por la acción o manipulación de una o más variables independientes sobre una o varias dependientes

Nota. Fuente: Tecnicatura en gestión Universitaria (s.f.).

El tipo de investigación sería descriptiva ya que como lo dice la definición esta propuesta permite explorar la información existente sobre el tema.

### 5.2 Fuentes y técnicas de recolección de información

En esta parte del desarrollo de la propuesta hace alusión a las fuentes donde se obtuvo la información para este caso fue por medio de consultas en libros, documentos, páginas web en algunos casos como fuentes primarias y en otros como secundarias.



### **5.2.1 Fuentes primarias**

Se toma datos del origen en este caso en la empresa directamente de sus documentos e información existente.

### **5.2.2 Fuentes secundarias**

Se toma información ya publicada en este caso libros, páginas web, informes y biblioteca virtual e-libro.net.

## **5.3 Delimitación y alcance**

### **5.3.1 Delimitación temporal**

La investigación se realizó en el periodo comprendido entre enero y junio del 2023.

### **5.3.2 Delimitación espacial**

Se desarrolla en la sede de la universidad ubicada en Rionegro Antioquia como proyecto de grado, este hace alusión al proceso de exportación de champú de cebolla de una empresa ubicada en Guarne Antioquia con el fin de llegar al mercado de Lima, Perú.

### **5.3.3 Alcance**

La propuesta de esta investigación es llegar al mercado de Lima Perú en este caso a una tienda de cosméticos ubicada en el sector con el fin de ser una marca solicitada por los clientes.

## **5.4. Instrumentos de investigación**

Se define el tipo de investigación para este caso metodología descriptiva, se diseña diagrama de flujo, se realiza consulta de bases de datos (E- libro),

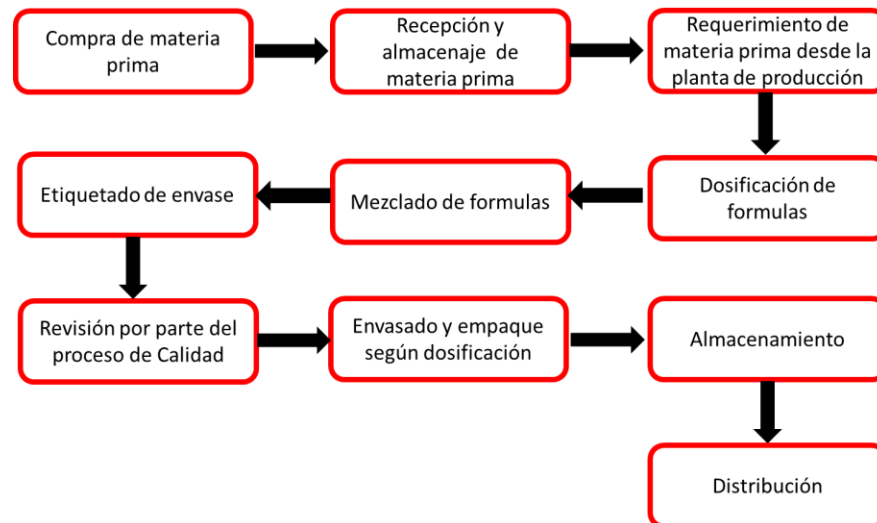
ubicación para marco espacial tomada de Google maps, se diseña empaque y tablas de explicación.

## 6 DESARROLLO DE LA PROPUESTA

### 6.1 Desarrollo objetivo específico 1:

Describir el proceso de producción para una empresa de productos capilares ubicada en Guarne Antioquia (ver figura 4).

**Figura 4:** Flujograma de proceso de producción



**Nota:** Elaboración propia.

#### - **Compra de materia prima**

Se debe buscar el proveedor que cumpla con las características de los productos que se requieren para la producción del champú de cebolla, se debe tener en cuenta para la compra de estos insumos costos, ubicación del vendedor y capacidad de abastecimiento constante de su parte, adicional es prudente y necesario contar con otras opciones de proveedores en caso de que se presente alguna situación que no se pueda controlar para no tener que suspender el proceso de producción del producto.



- **Recepción y almacenamiento de materia prima**

Se dispone un espacio adecuado en la bodega para el almacenamiento de la materia prima cumpliendo con los estándares para no alterar su composición.

- **Requerimiento de materia prima desde la planta de producción**

El área de producción realiza una orden de trabajo para elaborar 20.000 unidades, se procede a la separación de materia prima y materia requerido para el empaque.

- **Dosificación de formula**

Se reciben las cantidades solicitadas se procede al pesaje de los componentes para realizar la fórmula del producto a producir.

- **Mezclado de formula**

Una vez listas las formulas se proceden a la mezcla en tanques donde se valida constantemente que la mezcla este quedando homogénea y se toma la muestra para calidad.

- **Etiquetado de envase**

Una vez lista la mezcla del producto se realiza el etiquetado manual de los envases, estas etiquetas vienen en rollo y este proceso es realizado por dos operarios.

- **Revisión por parte del proceso de calidad**

Calidad se lleva el primer envasado y lo almacenan con el fin de tener un registro físico del lote que se ha elaborado con el fin de prever situaciones que se puedan presentar a futuro que requieran esta validación por ser productos de uso personal, adicional se realizan mediciones de los componentes y ph para evitar peligros o reacciones adversas del consumidor.

- **Envasado y empaque según dosificación**

En este paso de la producción es realizado por cuatro personas uno es el preparador que está pendiente de la mezcla, la segunda persona se encarga de la dosificación esta se realiza graduando según el contenido del envase en este caso

500 ml por cada envasado se valida el peso que, si corresponda, la tercera persona se encarga de colocar la tapa del envase y la cuarta persona es quien recoge en una banda los envases y los ubica en cajas las cuales contienen 12 unidades.

- **Almacenamiento**

Luego de que el producto ya está listo en cajas es transportado a la bodega de producto terminado donde se cuenta con el espacio adecuado donde es almacenando en estibas aislado del piso para evitar posible contaminación y daños.

- **Distribución**

En este paso se validan los pedidos que se tengan con el fin de programar el transporte requerido, modo de embalaje y despacho teniendo en cuenta la fecha en que debe estar el producto en su lugar de destino.

### 6.1.2 Descripción del producto

Champú a base de cebolla en este caso como se le conoce comúnmente en nuestro país cebolla roja o morada pero su nombre científico *Allium Ascalonicum* o también se le conoce como chalota en la cocina francesa (ver figura 5) .

**Figura 5: Imagen materia prima**



**Nota. Fuente: Jones, V. (s.f.).**



En los últimos años el uso de productos naturales ha ido en aumento para la elaboración de cosméticos por sus excelentes resultados y beneficios, en este caso una hortaliza la cebolla morada, estos son algunas de las propiedades de esta para el cabello según artículo de la revista Semana en su artículo, los beneficios de la cebolla morada para el cabello del 30 de septiembre del 2022 posee propiedades antivirales, anti fúngicas, antibacterianas, antiinflamatorias, hipoglucemiantes y antioxidantes. En cuanto a sus vitaminas y minerales, es una buena fuente de vitamina C, potasio, calcio, fósforo, cromo, azufre, bromo, cobalto, cobre, magnesio, silicio y zinc. Adicionalmente, contiene fibra, nutriente que es clave para ayudar a mejorar el sistema digestivo, favoreciendo la ingesta de nutrientes y la eliminación de desechos.

Semana. (2022).

Ante este panorama de beneficios no es de extrañar que cada día sean más personas la que deciden utilizar una nueva alternativa de champú con el deseo de conseguir los resultados que desean en su cabello y esto ayuda a tejer un panorama muy positivo para las marcas que están incursionando con este tipo de productos alternativos a base de compuestos naturales que poco a poco van abriendo mercado y fidelizando clientes.

**-Ficha técnica** (ver figura 4).

**Tabla 4: Ficha técnica**

	<h2>FICHA TECNICA</h2>
<b>PRODUCTO</b>	SHAMPOO DE CEBOLLA
<b>CARACTERISTICAS</b>	ESPECIFICACIONES
<b>COLOR</b>	Café rojizo
<b>ASPECTO</b>	liquido
<b>PESO DEL PRODUCTO</b>	200 gr
<b>ALTO</b>	18 cm
<b>ANCHO</b>	8 cm
<b>ACTIVO PRINCIPAL</b>	Cebolla morada
<b>DESCRIPCION ESPECIFICA</b>	<p>Shampoo de cebolla Grow en presentacion de 200 ml fortalece el cuero cabelludo evitando la caida, promueve el crecimiento para un cabello mas largo, efecto antiséptico que evita la caspa y da una apariencia de salud y vitalidad al cabello . Elaborado a base de productos naturales para un cabello brillante y saludable . Ideal para cabellos maltratados o con procesos quimicos</p>
<b>MODO DE USO</b>	<p>Aplicar sobre el cabello mojado masajeando suavemente, dejar actuar por unos minutos y enjuagar por completo con abundante agua</p>
<b>CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO</b>	Almacenar en lugar fresco y seco lejos de la luz directa del sol
<b>PRECAUCIONES</b>	con los ojos, en caso de contacto con los ojos enjuagar con abundante agua
<b>PRESENTACION COMERCIAL</b>	200 ml
<b>REGISTRO INVIMA</b>	En tramite
<b>MARCA</b>	lialex

**Nota: Elaboración propia.**

-Diseño de empaque (ver figura 6)

Figura 6: Empaque del producto



Nota: Elaboración propia.



## **6.2 Desarrollo objetivo específico 2**

Proponer un sistema de exportación del producto para el país de Perú.

En un proyecto por expandir el mercado del producto se toma la decisión de incursionar en el mercado del país de Perú con el champú de cebolla el cual por sus propiedades fortalece el cuero cabelludo, fomenta el crecimiento para un cabello brillante y saludable.

### **-Inicio de exportación**

La proyección con esta exportación es llegar al país de Perú mas exactamente a la ciudad de Lima por ser la capital y la ciudad con la mayor cantidad de habitantes con una carga de 30 kilos de producto que en unidades serian 150 recipientes en carga suelta ya que la cantidad no es tanta para llenar un contenedor el embalaje seria 25 unidades por caja para un total de 6 cajas ubicadas en una caja adicional más resistente y cubiertas con plástico *stretch* para evitar la humedad.

### **6.2.1 Estudio de mercado**

Perú - República del Perú

Cantidad de habitantes 32 millones tercer país más grande de América del Sur

Capital Lima su población supera los 10 millones de habitantes

**-Principales aeropuertos**

**Figura 7: Aeropuertos Perú**



**Nota. Fuente: Ositran (s.f.).**

## -Principales puertos marítimos

Figura 8: puertos Perú



Nota. Fuente: Legiscomex. (2015).

## -Demanda

- **Clientes potenciales**

Población de la ciudad de Lima entre los 15 a 35 años, el producto cuenta con muchas propiedades que ayudan a fortalecer el cabello y le da una apariencia de salud, situación que cobra relevancia en el país ya que algunas personas son discriminadas al no tener su cabello totalmente liso y buscando esta apariencia someten su cabello a procesos de alisado químicos o también uso constante de planchas lo que requiere un cuidado especial para el cabello.



- **Intermediario**

En la ciudad hay varias tiendas dedicadas a la venta de productos cosméticos inicialmente se va a negociar con una que tiene gran presencia en el mercado de este lugar y con quien se iniciaron negociaciones como primer contacto por Facebook y ha mostrado gran interés en experimentar con este champú a base de productos naturales algo que en el país es de gran importancia por su gran estima hacia lo natural.

**-Oferta**

- **Posibles competidores**

Validando en internet se encontró oferta en las tiendas físicas de dos clases de champú a base de cebolla fabricados en el país los cuales se evidencia que su empaque no es tan llamativo y su presentación es de 500ml y 1000ml en lo cual se tiene una ventaja ya que la presentación es de 200 ml y se puede vender el concepto de que al ser menos cantidad lo pueden llevar y coloquialmente “ensayar” sin desperdiciar el producto.

Otro de los competidores es las ventas por internet en plataformas como *Amazon o Aliexpress* que llevan el producto hasta la puerta de la casa del consumidor.

**-Precio**

Precio del producto de venta al público es de \$40.000 que equivale a aproximadamente S/31 en su presentación de 200 ml.

Se relaciona dos de las marcas que mas posesionadas están en el mercado peruano (ver figura 9 y 10).

**Figura 9: champú competencia**



**Marca Valquer precio de venta S/47**

Ripley (s.f.).



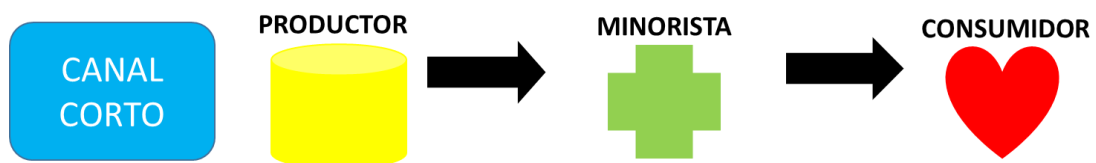
**Marca Babaria presentación 500 ml precio de venta S/23**

Falabella (s.f.).

### -Canales de comercialización

Para este caso el canal de distribución será corto para poder llegar al consumidor final evitando más intermediarios y costos (ver figura 10).

Figura 10: canales de comercialización

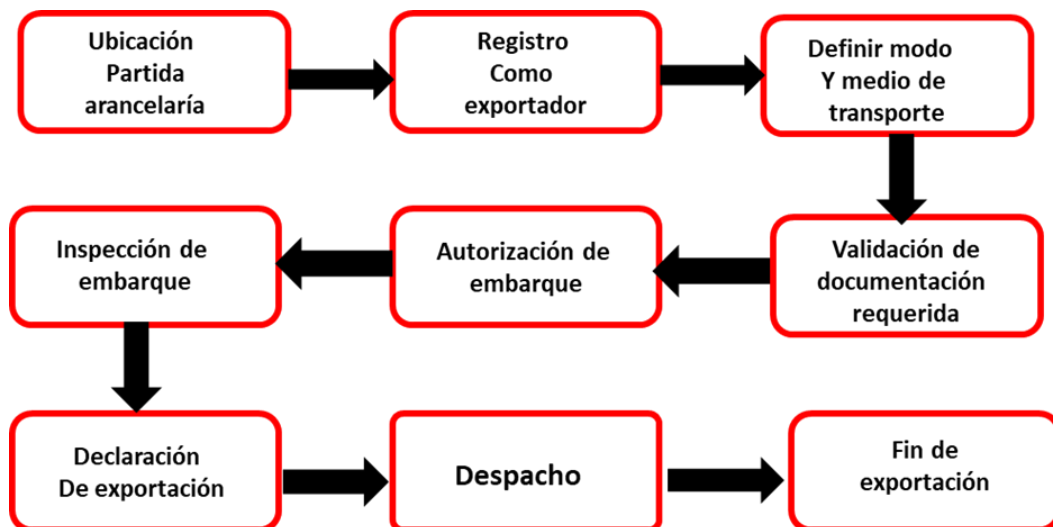


Nota. Elaboración propia.

### 6.2.2 Descripción proceso de exportación

(ver figura 11)

Figura 11: Proceso de exportación



Nota. Elaboración propia.

### -Ubicación de partida arancelaria

Para este paso se realiza la búsqueda y definición de la partida arancelaria con la ayuda de la página Muisca de la DIAN (ver figura 12).



**Figura 12: partida arancelaria**




¿Dónde estoy?: Inicio | Consultas Arancel | Consulta por estructura arancelaria

## Consulta por estructura arancelaria

servicios en línea muisca

Sección VI	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas				
Capítulo 33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética				
Partida 3305	Preparaciones capilares.				
3305.10	- Champúes				

Código	Comp	Supl	Designación de mercancías	Perfil	Notas
3305.10.00.00			- Champúes		

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	3305.10.00.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética Preparaciones - Champúes			01-ene-2007	...	
Unidad física.	kg – Kilogramo			01-ene-2007	...	

**Nota. Fuente: Muisca 2023**

### -Proceso para la Realización del registro como exportador

Se realiza el trámite ante la oficina de la DIAN para obtener el RUT registro único tributario como exportador, luego se realiza el trámite para obtener la firma digital y tener el usuario y contraseña para ingresar al VUCE ventanilla única de comercio exterior y realizar la inscripción en el módulo FUCE Formulario único de comercio



Exterior como productor para poder expedir cuando se requieran los certificados de origen, definir los requisitos que cada producto tiene para ser exportado o importado, tramitar ante la entidad competente los vistos buenos y realizar los trámites de autorización previas a la exportación esta información también reposa en la página del VUCE.

**-Definir modo y medio de transporte**

El transporte se va a realizar por medio de Exportafácil o una agencia de carga.

**-Documentación requerida para le exportación**

Factura comercial original

Lista de empaque

Vistos buenos

Carta de responsabilidades

Certificado de origen

**-Autorización de embarque**

Este se tramita con la DIAN por medio de la agencia de carga luego de haberle brindado a esta las respectivas autorizaciones por medio del contrato de mandato general.

**- Inspección de embarque**

Esta puede ser de forma física validando la mercancía de forma tangible o puede ser también de forma documental acorde a la información relacionada en la declaración.

**-Declaración de exportación**

Este formulario se presenta con anticipación en este caso lo realiza la agencia de carga y este permite que la mercancía se mueva de forma legal en el exterior hasta llegar al país de destino.



### **-Despacho**

Se realizará despacho en tipo carga suelta desde la empresa 150 unidades de 200 ml empacadas en cajas de 25 unidades para un total de 6 cajas de un material más resistente.

### **-Fin de exportación**

Este paso se dará cuando el producto ya se encuentre en su lugar de destino en este caso en la dirección de destino en Lima- Perú ya que por medio de Exporta fácil la entrega se realiza puerta a puerta.

### **6.3 Desarrollo objetivo específico 3**

Comparar los costos de exportación del producto por medio de Exportafácil y una agencia de carga tradicional.

En este paso se realiza un comparativo a las cotizaciones sobre realizar la exportación por medio de una de las agencias de carga que tienen presencia en la zona o por medio de Exporta fácil como alternativa para los emprendedores que deseen exportar pequeñas cantidades a diferencia de lo que normalmente transporta una agencia de carga que son volúmenes altos que logran hasta llenar un contenedor.

Como se relacionó en el objetivo interior se pretende llegar con una carga de 150 unidades a Perú empacadas por caja 25 unidades de 200 ml para un total de 6 cajas que posteriormente se empacan en una caja.

**-Cotización agencia de carga Incoterm *DAP***

(Ver tabla 5)

**Tabla 5: cotización agencia de carga**

<b>AGENCIA DE CARGA</b>	
SEGURO COBERTURA	100 % sobre el valor de la mercancía
CANTIDAD A DESPACHAR	30 kilogramos
FORMA DE DESPACHO	recolección en planta
TIPO DE CLIENTES	pequeñas y grandes empresas
TIEMPO DE ENTREGA	2 días
VALOR TOTAL	<b>\$ 1.828.316</b>

**Nota. Elaboración propia.**

El servicio de la agencia de carga está abierto para cualquier tipo de empresario, pero están más enfocados en cantidades más grandes de mercancía lo que también ayuda a disminuir los costos en especial por el tema de seguros, pero para la cantidad que se va a despachar este es el valor con el incoterm DAP Deliver at place que en español es entrega en el lugar acordado o esta definición se encuentra en la página de la plataforma Logisber “*en el DAP incoterms el vendedor asume los costes y riesgos del transporte hasta entregar la mercancía en el país del destino del comprador y en el lugar exacto que se ha convenido*”

**-Cotización Exportafácil**

(ver tabla 6)

**Tabla 6: cotización Exporta fácil**

<b>EXPORTAFACIL</b>	
SEGURO COBERTURA	Hasta 96% del valor de la mercancía
CANTIDAD A DESPACHAR	30 kilogramos
FORMA DE DESPACHO	Servicio de recolección en planta para empresas
TIPO DE CLIENTES	pymes
TIEMPO DE ENTREGA	2 días
VALOR TOTAL	<b>\$ 1.543.700</b>

**Nota. Fuente: 4-72 (2022).**



Como una alternativa para las pequeñas empresas que desean exportar nace con apoyo del gobierno nacional Exporta fácil el cual facilita el proceso para las personas que desconocen en total del tema, inclusive se cuenta con asesoría personalizada en caso de que se requiera apoyo adicional.

Ante este comparativo se evidencia que la mejor opción para una pequeña empresa es por medio de Exporta fácil por la facilidad que permite para que una pyme pueda realizar este proceso de una forma ágil y sencilla y a un costo más económico en especial para los casos donde se trata de una pequeña cantidad de mercancía.



## **6. IMPACTOS**

Por medio de este proyecto se busca impactar en el ámbito económico y social, en lo económico al deslumbrar nuevas posibilidades en el ámbito comercial ya que algunas veces el pequeño empresario o emprendedor considera que son difíciles de alcanzar como lo es llegar con sus producto a otro país, pero que no es así y se espera poder impactar aportando a despejar estas dudas dando claridad en conceptos que permitan ver con facilidad el proceso de exportación y a su vez que la apertura de nuevos mercados y que sea un impulso a nivel económico para la región y por qué no para el país.

El impacto social la estabilidad y ampliación de las empresas también permite la generación de nuevos empleos que se traducen en hogares con nuevos o mejores ingresos que aportan a mejorar el poder adquisitivo y la calidad de vida.



## 7. CONCLUSIONES

- En este objetivo se logró describir el proceso de producción de tratamientos capilares.
- El flujograma diseñado para este objetivo permite que una persona que no conozca mucho del tema pueda entender el proceso que se debe realizar para exportar.
- Al realizar el comparativo entre una agencia de carga y exporta fácil se identifica que la mejor opción es por medio de exportafácil.



## 8. RECOMENDACIONES

Consultar información sencilla sobre el proceso de exportación antes de decidir cerrarse a la opción ya que la desinformación puede causar temor y no permite descubrir las alternativas, facilidades y posibilidades existentes en el país para poder realizar una exportación de pequeñas cantidades de forma sencilla, ágil y económica.

## 9. REFERENCIAS

- Moreno Gormaz, E. J. (2014). *Guía teórica y práctica del exportador (6a. ed.)*. Dykinson. <https://elibro.net/es/ereader/remington/58097?page=67>
- Kuntz Ficker, S. (2020). *La primera era exportadora reconsiderada: una revaloración de su contribución a las economías latinoamericanas*. El Colegio de México. <https://elibro.net/es/ereader/remington/194855?>
- Gálvez Paz, R. (2009). *Balanza comercial del Perú: 1990-1999*. El Cid Editor | apuntes. <https://elibro.net/es/ereader/remington/29168?>
- Porta, F. (2002). *Difusión de las tecnologías de la información y la comunicación en las pymes exportadoras exitosas. Las perspectivas del comercio electrónico*. Miño y Dávila. <https://elibro.net/es/ereader/remington/36258?>
- Campos Sanchez, M. V. (1997). *Cómo exportar por vía marítima: introducción fundamental para el exportador*. Secretaría de Comunicaciones y Transportes. <https://elibro.net/es/ereader/remington/102982?>
- Silva Juárez, E. (2020). *Elementos de Logística Internacional*. PACJ. <https://elibro.net/es/ereader/remington/147924?page=492>
- Medina Giacomozzi, A. (2006). *Causas de la internacionalización de la empresa*. Red Análisis Económico. <https://elibro.net/es/ereader/remington/7506?page=8>
- Pardina Carranco, M. P. (2015). *Internacionalización de pymes*. Ministerio de Educación y Formación Profesional de España. <https://elibro.net/es/ereader/remington/49401?page=13>
- Pardina Carranco, M. P. (2015). *Internacionalización de pymes*. Ministerio de Educación y Formación Profesional de España. <https://elibro.net/es/ereader/remington/49401?page=13>
- Pérez Barrero, S. (2009). *La política de la modernización a través de la internacionalización*. El Cid Editor | apuntes. <https://elibro.net/es/ereader/remington/28553?page=9>
- Sectorial. (2022, 06 de octubre). *La historia del comercio exterior en Colombia*. <https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/50454-la-historia-del-comercio-exterior-en-Colombia>.
- López, J. (2022, 10 de diciembre). *Incoterms 2023. Comercio y Aduanas*. <https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/incoterms-2020/>



- Ecosistemas. (s.f.). *10 pasos para exportar*. Recuperado el 10 de mayo, 2023, de <https://econexia.com/es/contenidos-articulo/305/10-pasos-para-exportar>
- Tecnicatura en gestión Universitaria. (s.f.). *Tipos de Investigación*. Recuperado el 14 de abril, 2023, de <https://tftgu.eco.catedras.unc.edu.ar/unidad-4/tipos-de-investigacion/>
- Jones, V. (s.f.). Cebolla morada. *Getty Images*. Recuperado el 20 de marzo, 2023, de <https://www.gettyimages.es/detail/foto/red-or-purple-organic-onions-isolated-imagen-libre-de-derechos/183261147?adppopup=true>.
- Semana. (2022, 30 de diciembre). *Los beneficios de la cebolla morada para el cabello*. <https://www.semana.com/vida-moderna/articulo/los-beneficios-de-la-cebolla-morada-para-el-cabello/202211/>
- Legis Comex. (2015, 02 de diciembre). *Transporte Marítimo*. <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/perfil-dfi-peru-rci-303-transporte-maritimo.pdf>
- Ripley. (s.f.). *menú de categorías*. Recuperado el 10 de marzo del 2023, de <https://simple.ripley.com.pe/shampoo-valquer-de-cebolla-1-litro-pmp00001927570?s=mdco>
- Falabella(s.f.). Catálogo de productos Recuperado el 10 de marzo del 2023, de <https://www.falabella.com.pe/falabella-pe/product/19260939/Champu-De-Cebolla-Antioxidante-Babaria/19260940>
- 4-72 (2022, 05, diciembre). *Exportafacil Courier*. <https://www.4-72.com.co/publicaciones/279/exportafacil-courier/>