

DISEÑO DE UN PLAN IMPORTADOR DE PRODUCTOS SEXUALES PARA LA EMPRESA
SWEET MOMENTS S.A.S., DE LA CIUDAD DE PEREIRA, RISARALDA, COLOMBIA EN
EL AÑO 2022

CRISTIAN ARTEAGA CARDONA

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ADMINISTRACIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

SEMINARIO DE GRADO EN COMERCIO EXTERIOR CON ÉNFASIS EN TRANSPORTE
NACIONAL E INTERNACIONAL

PEREIRA

2021

Diseño de un plan importador de productos sexuales para la Empresa SWEET MOMENTS
S.A.S., de la ciudad de Pereira, Risaralda, Colombia en el año 2022

Cristian Arteaga Cardona

Investigación como trabajo final del Seminario de Comercio Exterior con énfasis en transporte
nacional e internacional, para optar el título de

Administración de Negocios Internacionales

Tutores

Ramón de Jesús Mejía Bustamante

Lic. Jhon Edison Amortegui Granada

Corporación Universitaria Remington

Facultad de Ciencias Empresariales

Administración en Negocios Internacionales

Pereira

2021

Nota de aceptación

Firma presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Pereira, 31 de agosto de 2021

Dedicatoria

Cristian Arteaga Cardona

A mis padres, Gladys Cardona Rudas y Carlos Arteaga Parra, no hay un día en el que no le agradezca a dios el haberme colocado entre ustedes, la fortuna más grande es tenerlos conmigo y el tesoro más valioso son todos y cada uno de los valores que me inculcaron.

Agradecimientos

Tutores. Agradezco a todos ellos que brindaron durante este tiempo su paciencia y conocimientos que permitieron terminar este proceso de mi vida personal.

Universidad Remington y su grupo interdisciplinario de tutores, quienes me han enriquecido con su conocimiento y su apoyo.

Contenido

	pág.
Introducción	19
Justificación.....	21
1. Situación problema.....	23
1.1. Planteamiento del problema	23
1.2. Planteamiento del problema	24
1.3. Pregunta problema.....	24
2. Objetivos	25
2.1. Objetivo general	25
2.2. Objetivos específicos.....	25
3. Marco referencial	26
3.1. Marco teórico	26
3.2. Marco conceptual	30
3.2.1. Plan importador	30
3.2.2. Importación	30
3.2.2.1. Cómo importar a Colombia	30
3.2.3. Investigación de mercados	36
3.2.4. INCOTERMS 2020. (International Commerce Terms).....	36
3.2.4.1. DDP - Delivered Duty Paid (Entregado derechos pagados, lugar de destino convenido), INCOTERMS 2020.....	39
3.3. Marco legal.....	42
3.3.1. Decreto 390 del 7 de marzo de 2016 Estatuto Aduanero	51
3.3.2. Quince cambios en el Nuevo Estatuto Aduanero con efectos en los negocios de importación.....	51

3.3.3.	La constitución política de Colombia.....	45
3.3.4.	Ley 590 del 2000.....	45
3.3.5.	Ley 43 de 2000.....	46
3.3.6.	Ley 14 de 1983. Impuesto de Industria y Comercio.	47
3.3.7.	Código de Comercio.....	49
3.3.8.	Normatividad Cosméticos.....	49
3.3.9.	Ley 711 de 2001.....	51
3.3.10.	Decreto 219 de 1998 Ministerio de Salud.	53
3.4.	Marco geográfico.....	64
3.4.1.	Monografía de Pereira.....	64
3.4.2.	Identificación.....	64
3.4.3.	Localización.....	65
3.4.4.	Límites.....	66
3.4.5.	Población.....	67
4.	Marco metodológico.....	68
4.1.	Beneficios del aplicativo.....	68
4.2.	Limitaciones del aplicativo.....	68
4.3.	Etapas metodológicas.....	68
5.	Plan importador.....	70
5.1.	Perfil de la empresa.....	70
5.1.1.	Reseña histórica.....	70
5.1.2.	Tipo de empresa.....	70
5.1.3.	Razón Social.....	71
5.1.4.	Identidad corporativa.....	71
5.2.	Identificación y caracterización del producto.	72

5.2.1.	Cosméticos	72
5.2.2.	Descripción química del producto	73
5.2.3.	Ficha técnica de los productos	74
5.3.	Análisis del mercado de cosméticos.....	79
5.3.1.	Sector de cosméticos en Colombia	79
5.4.	Selección de país importador.	88
5.5.	Proveedor seleccionado Brasil.	91
5.5.1.	Perfil logística Brasil.....	91
5.5.2.	Identificación y caracterización del proveedor seleccionado.....	103
5.5.3.	Legislación Aduanera.....	105
5.5.3.1.	Partida arancelaria correspondiente a la importación.....	105
5.5.3.2.	Logística de la importación	106
5.5.3.3.	Documentos de soporte para el proceso de importación	106
5.5.3.4.	Negociación importación.....	106
5.5.3.5.	Formas de pago de una importación	108
5.5.3.6.	Procedimiento para realizar el pago con una carta de crédito	108
5.5.3.7.	Factibilidad económica de la importación.....	115
5.5.3.8.	Costo de importación.....	116
5.5.3.9.	Factibilidad financiera	117
5.5.3.10.	Flujo de caja de la importación	117
5.5.3.11.	Indicadores de rentabilidad financiera	118
5.5.3.12.	Punto de equilibrio	120
5.5.3.13.	Financiación de la inversión de la importación	121
5.5.3.14.	Flujograma del proceso de importación.....	123
5.5.3.15.	Logística de la importación en imágenes	124

5.5.3.16.	Presentación productos para la importación	125
5.5.3.17.	Empaque terciario o embalaje.....	125
5.5.3.18.	Embalaje	125
5.5.3.19.	Peso	125
5.5.3.20.	Unidad de carga.	125
5.5.3.21.	Trazabilidad logística de la importación	128
6.	Cronograma de actividades	131
6.1.	Materiales.....	132
6.2.	Institucionales.....	132
6.3.	Financieros.....	132
7.	Conclusiones	133
8.	Referencias bibliográficas	135
9.	Anexos.....	138

Lista de cuadros

	Pág.
Tabla 1. Documentos Depósito habilitado de aduanas.	35
Tabla 2. INCOTERMS. 2020. cuadro resumen	38
Tabla 3. Cuadro I del Anexo I.....	56
Tabla 4. . Cuadro II del anexo	58
Tabla 5. Composición / Ingredientes, HC-381.....	74
Tabla 6. Propiedades físico-químicas e organolépticas HC-381.....	75
Tabla 8. Propiedades microbiológicas HC-381.....	75
Tabla 9. Composición / Ingredientes, HC-382.....	76
Tabla 10. Propiedades físico-químicas e organolépticas, HC-382.....	76
Tabla 11. Propiedades microbiológicas, HC-382.....	76
Tabla 12. Composición / Ingredientes, HC-408.....	78
Tabla 13 Propiedades físico-químicas e organolépticas, HC-408.....	78
Tabla 14. Propiedades microbiológicas, HC-408.....	78
Tabla 15. Costo D.D.P. Pereira. Países preseleccionados y proveedor. Fuente autores	89
Tabla 16. Logistics Performance Index de Brasil Fuente. The World Bnk. (2019).....	93
Tabla 17. Frecuencias y tiempo de transito desde los puertos colombianos Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Dirección de Información Comercial PROCOLOMBIA.	96
Tabla 18. Conexiones de aerolíneas prestadoras de servicio a Brasil, Fuente. PROCOLOMBIA, 2016.....	98
Tabla 19. Indicadores de comercio transfronterizo, Fuente. PROCOLOMBIA, 2019	100
Tabla 20. Indicadores de comercio transfronterizo Fuente. PROCOLOMBIA, Doing Business 2019	101

Tabla 21. Principales indicadores macroeconómicos de Brasil. Fuente. Centro económico internacional	102
Tabla 22. Continuación Tabla 15	103
Tabla 23. Estructura Arancelaria, Fuente: DIAN, 2019.....	105
Tabla 24. Estructura Arancelaria, Fuente: DIAN, 2019.....	105
Tabla 25. Ventajas de la selección del proveedor, fuente: autores	106
Tabla 26. Factibilidad económica de la importación, fuente, autores	115
Tabla 27. Costo importación, fuente. Autores	116
Tabla 30. Flujo de caja de la importación, Fuente. Elaboración propia	117
Tabla 31. Total costos, Fuente. Elaboración propia	118
Tabla 32. Indicadores de rentabilidad financiera. Fuente. Elaboración propia	118
Tabla 33. Punto de equilibrio. Fuente. Elaboración propia.....	120
Tabla 34. Financiación de la inversión de la importación. Fuente. Elaboración propia	121
Tabla 35. Desarrollo formula recuperación de capital Fuente. Elaboración propia.....	121
Tabla 36. Cuadro de pagos, amortización préstamo. Fuente. Elaboración propia	122
Tabla 37. Características del contenedor de 20 toneladas. Fuente www.affari.com.ar/conttt.htm	126
Tabla 38. Cronograma de actividades	131
Tabla 39. Recursos Financieros utilizados en el proyecto	132

Lista de figuras

	Pág.
Figura 2. Teoría keynesiana	29
Figura 3. Gráfico del momento de la entrega del INCOTERM DDP, fuente, Área de Pymes, 2016	42
Figura 4. Mapa conceptual. Normatividad cosméticos. INVIMA. 2020	63
Figura 5. Panorámica de Pereira Fuente. Colombia, mapas 2020.....	64
Figura 6: Mapa de localización Pereira.....	65
Figura 7. Límites Pereira, Fuente, Municipio de Pereira Mapa de Equipamiento Urbano, Secretaría de Planeación, (2019).....	66
Figura 8. Fresa (Masaje).....	72
Figura 9. Aceite para masaje	73
Figura 10. Hardelay - Tubo gel humectante.....	73
Figura 11. Porcentaje (%) de la producción del sector	81
Figura 12. Principales países de origen de las importaciones colombianas 2019 (%)......	82
Figura 13. Principales Mercados Mundiales Cosméticos	83
Figura 14. Distribución de la industria Cosmética en Latinoamérica 2000-2020.....	84
Figura 15. Dinámica del Gasto per cápita de los colombianos	85
Figura 16. Mercado por unidades geográficas Cosméticos 2019.....	85
Figura 17. Multinacionales de Cosméticos establecidas en Colombia	86
Figura 18. Principales países de origen de las importaciones del sector en el 2019 por subsector	87
Figura 19. Costo D.D.P. Pereira Fuente autores	90
Figura 20. Bandera de Brasil. Fuente. PROCOLOMBIA, (2019)......	91
Figura 21. Exportaciones colombianas, vía marítima	93

Figura 22. Exportaciones colombianas, vía aerea	93
Figura 23. Acceso marítimo. Fuente, PROCOLOMBIA, 2020	94
Figura 24. Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a Brasil. Fuente, PROCOLOMBIA, 2016.....	96
Figura 25. Acceso aéreo, Fuente, PROCOLOMBIA, 2020	97
Figura 26. Fabrica de procesamiento, HOT FLOWERS Fuente. http://www.hotflowers.com.co/	104
Figura 27. Formula de Recuperación de capital Fuente. Elaboración propia	121
Figura 28. Flujograma del proceso de importación, fuente, autores	123
Figura 29. Logística de la importación en imágenes, fuente autores según www.google.com.co/ logística de importación	124
Figura 30. Empaque o caja corrugada, fuente. PROCOLOMBIA.....	125
Figura 31. Contenedor de 20 toneladas. Fuente. www.affari.com.ar/conttt.htm	126
Figura 32. Ruta Hot Flowers – Puerto de Sao Pablo Brasil, Fuente. Google maps y autores	128
Figura 33. Ruta Puerto de Santos Brasil – Sociedad Portuaria Regional de Barranquilla Fuente. Google maps y autores	129
Figura 34. Ruta Sociedad portuaria regional de Barranquilla – Pereira Fuente. Google maps y autores	130

Lista de anexos

	Pág. .
Anexo A. CD con la información del trabajo y presentación en Power Point, (Office. 2010).	151
Anexo B. Copia cotización Naviera, Costo internacional.	152
Anexo C. Cotización envío de la importación	154
Anexo D. Copia tarifario aduanero Brasil.	155

Resumen

La creciente aparición de las tiendas de artículos sexuales en la ciudad de Pereira, algunos tabú que se presentaban anteriormente hoy se han desmitificado y se sabe que en la actualidad es muy común la visita de parejas a psicólogos en terapia sexual solicitando ayuda para su vida íntima muchos de ellos de la tercera edad, esto acompañado además de una serie de cambios en las reglamentaciones legales del país donde se empiezan a reconocer derechos a las personas de comunidades como la LGBT, además del interés de las personas por el bienestar corporal en general. SWEET MOMENTS S.A.S., será una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos sexuales; actualmente en un estudio previo se pudo constatar que las compras de este tipo de productos se realizan mediante la compra con comercializadores de Bogotá y Medellín, lo que hace que los productos tengan un mayor costo, adicional a ello se ha presentado problemas con algunos de los vendidos en las empresas pues se ha evidenciado que unos no tienen registro INVIMA formalizado y otros entran al país sin realizar la correspondiente legalización y otros son de una calidad inferior a lo que en un mercado tan sensible se requiere y lo más grave otros son productos prohibidos para el consumo y uso humano INVIMA (2020). Por las causas anteriormente citadas la empresa SWEET MOMENTS S.A.S., desea realizar de forma directa la importación de sus productos y para ello realizar un plan importador que, permita trabajar con precios competitivos y de calidad. Para determinar si es viable importar este tipo de productos cosméticos, se seleccionaron los tres países que más exportan a Colombia, ellos Brasil, EEUU y México, se analizaron los diferentes indicadores macroeconómicos, logística, y su situación geográfica (Cercanía a Colombia), y los diferentes tratados que tiene Colombia con ellos. Por lo tanto Brasil se selecciona como país importador. Se realiza posteriormente un análisis de costos de importación. Se realiza un análisis de flujo de caja proyectado a tres años el cual muestra como que todos los indicadores financieros son positivos y

que por lo tanto es viable no solo la importación sino la comercialización de dichos productos.

Para mí que fui autor de esta propuesta fue enriquecedor la construcción de este trabajo ya que se pudo poner en práctica los conocimientos adquiridos durante todo el proceso de formación.

Como autor de este trabajo como Administrador en Negocios Internacionales veo la oportunidad de negocio y que con esta importación que demostró ser rentable para mí iniciar cuanto antes la legalización de la empresa.

Palabras claves:

Tiendas, artículos, sexuales, reglamentaciones, registro, comercialización, estudio, compras, comercializadores, costo, producción, negocios Internacionales, flujo financiero de caja indicadores.

Abstract

The growing emergence of novelty shops in the city of Pereira, some taboo presented earlier today have demystified and is known today is very common to see couples psychologists in sex therapy for help for his intimate life many of them elderly, it also accompanied by a series of changes in legal regulations of the country where they begin to recognize rights to people from communities like LGBT, besides the interest of people for body wellness. SWEET MOMENTS S.A.S., is a company dedicated to the production and marketing of sex products; currently in a previous study it was found that purchases of these products are made by buying with dealers of Bogota and Medellin, which makes products will cost more, in addition to this has presented problems with some of the sold in companies as it has been shown that some have not INVIMA record formalized and others enter the country without the required legalization and others are of a lower than that in such a sensitive market requires quality and most serious others are prohibited for products the consumption and human use INVIMA (2020). For the reasons cited above SWEET MOMENTS S.A.S. company, you want to directly import their products and to make it an importer plan that allows working with competitive prices and quality. To determine the feasibility of importing this type of cosmetic products, the three countries that export to Colombia were selected, including Brazil. USA and Mexico, the different macroeconomic, logistics indicators were analyzed, and its geographical position (Proximity to Colombia), and the various treaties that Colombia has with them. Therefore Brazil is selected as the importing country. An analysis of projected cash flow to three years which shows how all financieros indicadores are positive and therefore is viable not only import but the commercialization of these products is performed. For the author of this proposal it was enriching the construction of this work since it could put into practice the knowledge acquired during the training process.

The author of this work as international business managers see the business opportunity and that this import prove to be profitable for them as soon as possible legalization in your company.

Keywords: Shops, Articles, Sex, Regulations, Registration, Marketing, Study, Purchases, Traders, Cost, Production, International Business.

Introducción

Las importaciones a nivel global juegan un papel trascendental en el desarrollo y dinámica del comercio internacional ya que por este tipo de operaciones se permite el intercambio de bienes y servicios los cuales están destinados a fortalecer y suplir necesidades de los diferentes mercados del mundo, es por ello que se busca implementar un plan importador en la empresa SWEET MOMENTS S.A.S., de productos sexuales con origen Brasil el cual aporte al crecimiento del mercado cosmético de este tipo de productos a nivel regional.

Las adquisiciones de productos y servicios extranjeros engloban el monto total de bienes y otros servicios comerciales obtenidos de otros países. Esto abarca el valor de productos, costos de envío, seguros, gastos de transporte, viajes, regalías, tasas de licencia y otros servicios relacionados con la comunicación, entre otros. (Banco Mundial, 2020).

Las adquisiciones de bienes y servicios abarcan todas las operaciones entre los habitantes de un país y las personas de otros países que conllevan la transferencia de la propiedad de artículos diversos, bienes destinados a ser procesados o reparados, o no utilizado como moneda y servicios.

El último valor de Importaciones de bienes y servicios (Balanza de pagos, US \$ a precios actuales) De acuerdo con las declaraciones de importación registradas ante la DIAN en mayo de 2021, las importaciones fueron US\$4.372,2 millones CIF y presentaron un aumento de 52,0% con relación al mismo mes de 2020. Este comportamiento obedeció principalmente al aumento de 59,4% en el grupo de Manufacturas (DANE, 2021).

Colombia ha intensificado su participación en los mercados globales, y su equilibrio comercial ha experimentado cambios notables, con un aumento de más del 100% en los niveles de exportaciones e importaciones en la última década. Sin embargo, en mayo de 2021, la balanza

comercial colombiana mostró un déficit de US\$1.011,7 millones FOB, en contraste con el déficit de US\$491,3 millones FOB registrado en mayo de 2020. (DANE, 2021)

De tal manera que la construcción de un procedimiento importador se convierte en una necesidad para ganar competitividad y tener una mayor participación en el mercado regional, lo cual lleva a diseñar un plan importador de productos sexuales en la empresa SWEET MOMENTS S.A.S, en Colombia con origen Brasil para el año 2021, posteriormente realizar un plan de distribución a nivel local y regional donde se logre identificar que productos existen en el mercado colombiano sin registro INVIMA lo cual permite establecer una presentación formal y conservadora del producto.

Justificación

La industria de la belleza desempeña un papel significativo en la economía de Colombia. Esto se debe a su crecimiento constante desde el año 2000 y a la destacada biodiversidad del país, que lo sitúa como el segundo en el mundo en este aspecto. La importancia de este sector es tal que en 2009 fue incluido en el Programa de Transformación Productiva (ETP) del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con el objetivo de convertirlo en una industria competitiva a nivel global. (PROPAIS, 2019)

Es por esto que el impacto social que ha tenido en el país el aumento del comercio exterior de cosméticos, ha contribuido al mayor dinamismo del mercado generando una estimulación al consumo de productos; así que teniendo en cuenta las ventajas y beneficios que estos productos aportan al consumidor, se hace necesario conocer, analizar y estudiar el comportamiento del mercado a nivel regional, lo que conlleva al diseño de un plan importador acorde a las necesidades de este, fortaleciendo el desarrollo económico del sector.

Para poder realizar cualquier negocio a nivel internacional es importante resaltar que Colombia actualmente, ha fortalecido su posición estratégica, (modernización de puertos en el Pacífico y Atlántico), esto le otorga ventajas competitivas en comparación con otros países de América Latina. Estas ventajas incluyen la simplificación del proceso de envío, el fortalecimiento de los acuerdos comerciales y la oferta de tarifas de transporte marítimo competitivas para el movimiento de carga hacia los mercados de Sudamérica, Norteamérica y Centroamérica.

Estos factores de crecimiento de la balanza comercial y la modernización de su infraestructura, generan confianza que redundan en la llegada de más inversión extranjera. Los acuerdos que Colombia ha firmado con otros países Tratados de Libre Comercio, siendo estos otros factores de competitividad que se ven reflejados en el mayor índice de inversión en desarrollo social lo que

genera mayor confianza y seguridad a la hora establecerse nuevas empresas en el territorio nacional.

De tal manera que la construcción de un procedimiento importador se convierte en una oportunidad para ganar competitividad y tener una mayor participación en el mercado regional, lo cual lleva a diseñar un plan importador de productos sexuales en la empresa SWEET MOMENTS S.A.S., en Colombia, cuyo origen importador será Brasil.

Posteriormente se realizará un plan de negocios y estrategias de mercado de distribución a nivel local y regional donde se logre identificar que productos cosméticos se identifican en el mercado colombiano sin registro INVIMA, lo cual permitirá establecer cuáles serán los que se importaran pero con toda la estructura legal que los consumidores requieren.

1. Situación problema

1.1. Planteamiento del problema

SWEET MOMENTS S.A.S., será una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos sexuales, la cual espera estar en el mercado aproximadamente en el año 2022; pero actualmente en un estudio previo se pudo constatar que las compras de este tipo de productos se realizan mediante la compra con comercializadores de Bogotá y Medellín, lo que hace que los productos tengan un mayor costo, adicional a ello se ha presentado problemas con algunos de los vendidos en las empresas pues se ha evidenciado que unos no tienen registro INVIMA formalizado y otros entran al país sin realizar la correspondiente legalización y otros son de una calidad inferior a lo que en un mercado tan sensible se requiere y lo más grave otros son productos prohibidos para el consumo y uso humano (INVIMA, 2020).

Se puede evidenciar esta situación mediante la información que el INVIMA (2020), realizó en un comunicado sobre la situación y que textualmente reza: El Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) desea alertar al público acerca de los riesgos para la salud que conlleva el consumo de 268 productos no autorizados que carecen del registro sanitario del INVIMA. Estos productos contienen ingredientes no declarados y están siendo promocionados a través de diversos canales de comunicación, principalmente en línea. Gracias a un acuerdo entre el INVIMA y Mercado Libre, se han eliminado 289 anuncios de estos productos ilegales y fraudulentos de la plataforma. Además, el INVIMA quiere poner en conocimiento de la población la venta ilegal de ciertos productos anunciados como mejoradores del rendimiento sexual, a saber: Poseidon Platinum 10000, Zing Plus, Kangaroo 2019 y Kangaroo 2020, los cuales no han sido autorizados ni cuentan con el registro sanitario del INVIMA (INVIMA, 2021).

Los productos ilegales son comercializados como productos “milagrosos” a los que se les atribuyen propiedades como adelgazantes, potencializadores sexuales o medicamentos curativos del cáncer, los problemas digestivos y las enfermedades coronarias. Muchos de estos productos contienen sustancias no declaradas que puede causar serias complicaciones para la salud, los cuales solo deben utilizarse bajo asesoramiento médico. (INVIMA, 2020)

Esto por las causas anteriormente citadas que la empresa SWEET MOMENTS S.A.S., desea realizar de forma directa la importación de sus productos y para ello realizar un plan importador que, permita trabajar con precios competitivos y de calidad, fortaleciendo la fidelización de sus clientes y elevando el desarrollo organizacional y estructural de la empresa.

A raíz de lo anteriormente mencionado se inicia la búsqueda de posibles empresas productoras en los países que mediante un análisis de sus indicadores macroeconómicos cumplan con los requisitos de: calidad, precio, producto, entrega más acordes a lo que la empresa requiere.

Del estudio realizado se determina que Brasil es el país que más aproximación tiene de lo que SWEET MOMENTS S.A.S. se requiere, (Ver indicadores en capítulo Plan importador, pág. 158), que permita generar confianza en los consumidores.

1.2. Planteamiento del problema

Inexistencia de un plan importador de productos sexuales en la empresa SWEET MOMENTS S.A.S., en Pereira, Risaralda, Colombia con origen en Brasil para el año 2022.

1.3. Pregunta problema.

¿Cómo diseñar un plan importador de productos sexuales en la empresa SWEET MOMENTS S.A.S., en Pereira, Risaralda, Colombia para el año 2022?

2. Objetivos

2.1. Objetivo general

Diseñar un plan importador de productos sexuales para la empresa SWEET MOMENTS S.A.S., de la ciudad de Pereira, Risaralda, Colombia en el año 2022.

2.2. Objetivos específicos

- Identificar la viabilidad económica de un plan importador de productos sexuales para la empresa SWEET MOMENTS S.A.S., de la ciudad de Pereira, Risaralda, Colombia para el 2022.
- Diseñar una matriz para seleccionar el país objetivo para la importación de productos sexuales para la empresa SWEET MOMENTS S.A.S., de la ciudad de Pereira, Risaralda, Colombia para el 2022.
- Diseñar el plan logístico para la importación de productos sexuales para la empresa SWEET MOMENTS S.A.S., de la ciudad de Pereira, Risaralda, Colombia para el 2022.

3. Marco referencial

3.1. Marco teórico

3.1.1.1. Teorías del mercantilismo y globalización

3.1.1.2. Teoría clásica

A. Smith, D. Hume, D. Ricardo, J. Stuart y M. Porter precusores de esta teoría la cual tiene como fin la no intervención del estado y se empieza valorar a relación entre el capital y el trabajo haciendo énfasis en que la única forma no era crear riqueza sino establecer se distribuía dentro del procesos productivo para generar más valor.

Dentro de esta teoría participaron diferentes autores lo cual conllevó a un estudio más amplio y se crearon diferentes enfoques, dentro de esta corriente de comercio internacional, están las siguientes:

3.1.1.3. Relaciones internacionales de precios de David Hume

Este sustenta que a mayor riqueza (metales) el precio de los productos se incrementara y se perderá competitividad ante otros países, por lo cual se importara más y se exportará menos.

3.1.1.4. Teoría de las ventajas absolutas

A. Smith en su libro la riqueza de las naciones, Tucker Irving B. (2009). Fundamentos de Economía. p. 464. Sustenta que cada país debe especializarse en aquellos productos que elabora con mayor eficiencia, es decir que produce a un menor costo aprovechando las ventajas comparativas que este puede tener respecto a otros países como lo son clima, ubicación geográfica entre otras.

De los países con los cuales no se tenga ningún tipo de ventaja en algún producto se deben importar estos, ya que ese país si posee las mejores condiciones y menores costos de producción.

3.1.1.5. Las ventajas comparativas

Tucker Irving B. (2009). Muestra como D. Ricardo Propuso mediante esta teoría que los países deben tener un amplio conocimiento de lo que producen y la forma en que lo hacen, es decir cuántas horas invierten en realizar el producto y compararse con otro país productor del mismo con el fin de establecer el grado de eficiencia para determinar en qué producto es más beneficioso para el país especializarse.

3.1.1.6. Teoría de la demanda reciproca

Tucker Irving B. (2009). Fundamentos de Economía. p. 464, dice que J. Stuart Mill precursor de esta teoría precisa que las exportaciones de un país deben cubrir el total de sus importaciones es decir que debe existir un equilibrio entre una operación y otra con el fin de no desestabilizar la balanza comercial de los países.

3.1.1.7. Teoría de las ventajas competitivas

Tucker Irving B. (2009). Fundamentos de Economía. p. 464 Argumenta que M Porter propone que los países deben de exportar o dirigir sus productos a mercados donde su tecnología los lleve a tener una ventaja sobre la competencia donde existan mercados segmentados y que los productos tengan ese aspecto diferenciador.

3.1.1.8. Teoría Keynesiana

Teoría general del empleo, el interés y el dinero, (1936), El principio de los años 30 era conocido como la gran depresión ya que el mundo entro en una crisis y los niveles de desempleo eran muy altos, esta expresión la utilizo Karl Marx para envolver ideas de economistas de aquella época como Adam Smith y David Ricardo. La teoría clásica lo que intenta explicar es como asignar los recursos productivos, el desempleo en aquel entonces no era una dificultad para darle solución, los niveles de desempleo pronto serán llevados a su mínima expresión por el mismo mercado evitando así un gran desempleo pronto estos economistas se vuelven con su teoría prácticamente irreal ya que todo gira en torno al mercado.

3.1.1.9. Inflexibilidad de salarios

Teoría General de Keynes (1936), El mercado no se estabiliza por sí solo y menos con la rapidez esperada ya que los precios de los artículos de consumo no varían con la tasa de desempleo si no que está siempre se mantendrá estable, solo variara si el mercado es cambiante ya que es el que genera empleo

3.1.1.10. Teoría de la demanda efectiva

Teoría General de Keynes (1936), Para esta teoría el empleo total depende de la demanda total y el que no haya empleo es un paro de la demanda total. En esta teoría explica que entre más dinero ganemos más gastaremos por esto las decisiones de los inversores afectara la demanda efectiva y el nivel de empleo. Keynes define que la conclusión que los aumentos de dinero llevaran al aumento de precios y también influyen los aumentos de la mano de obra.

3.1.1.11.El interés como premio por no atesorar dinero

Teoría General de Keynes (1936). En esta teoría nos indica que entre más liquidez de dinero poseamos tenemos más seguridad de la que no gozan los que no la poseen ya que si tenemos más dinero podemos prestar a una tasa de interés a lo que menos tienen y así poder acrecentar más nuestra liquidez.

3.1.1.12.Consideraciones del ciclo económico

Teoría General de Keynes (1936) La inversión privada hace que la economía fluctúe y estas dependen de las expectativas de la rentabilidad futura las cuales son inestables, Keynes denominó a los inversores “animals spirits” ya que son los causantes de desplazamientos de demanda agregada, el producto agregado y los niveles de desempleo.



Figura 1. Teoría keynesiana

Fuente. Díaz Almada Pablo - Surgimiento de la Teoría Keynesiana 2009, artículo escrito para Zona económica

El mapa conceptual anterior relaciona la teoría del empleo de la renta y la demanda efectiva con el consumo y la inversión y la relación directa de ellos que ocasiona la propensión al consumo la renta y el interés

3.2. Marco conceptual

3.2.1. Plan importador

3.2.2. Importación

La importación se refiere al ingreso de productos extranjeros al territorio aduanero nacional. Este término también se aplica cuando se introducen bienes desde una Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios al resto del territorio aduanero nacional.

3.2.2.1. Cómo importar a Colombia

El proceso de importación puede variar según los productos que se deseen importar o la experiencia previa del importador en este procedimiento. A continuación, se describen los pasos generales para llevar a cabo una importación, aunque es importante tener en cuenta que estos pueden estar sujetos a cambios debido a regulaciones y leyes que establezcan las autoridades competentes.

Como primera medida, debemos de identificar el país origen del que se espere realizar la importación, para ello se puede tomar como referencia bibliográfica la guía de PROCOLOMBIA para poder determinar cuáles son los países que más importación tienen del producto que se desea traer al mercado colombiano y mediante una matriz de selección de mercados se determina cuál de ellos obtiene mayor calificación sobre algunos datos macroeconómicos, políticas, sociales, y de comercio exterior de cada país.

Luego mediante la búsqueda de la posición arancelaria de los productos que se van a importar, se identifica los trámites aduaneros y el arancel correspondiente para ingresar al territorio del país que se espera sea el seleccionado

El ministerio de Industria y Comercio (2020), en su artículo ¿Cómo importar a Colombia?, determina tener en cuenta las siguientes recomendaciones para un correcto y efectivo plan importador

- 1. Ubicación de la subpartida arancelaria.** Para localizar la subpartida arancelaria de su producto, tiene dos opciones: a.
 - A. A través del arancel de aduanas y/o
 - B. B. con la ayuda informal que le brinda el Centro de Información. (Es importante aclarar que la DIAN es el único ente autorizado para determinar la clasificación arancelaria, según el Decreto 2685/99 Art.236 y la Resolución 4240/00 Art. 154 al 157 de la DIAN – División de Arancel.
- 2. Registro como importador.**
- 3. Estudio de mercado.** Realice un estudio de mercado y de factibilidad económica de la importación, analizando entre otros aspectos: precio del producto en el mercado internacional, costos de transporte internacional, costos de nacionalización y demás gastos a que hubiere lugar.
- 4. Identificación del producto**

Verifique la subpartida arancelaria del producto a importar para saber los tributos aduaneros (gravamen arancelario e impuesto sobre las ventas, IVA) y demás requisitos para su importación.

Para determinar si el producto que planea importar está sujeto a aprobaciones previas de entidades como ICA, INVIMA, Ministerio de Minas, Ministerio de Ambiente-ANLA, Ministerio de Transporte, Ministerio de Agricultura, Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Superintendencia de Industria y Comercio, Agencia Nacional Minera, AUNAP, u otras, le recomendamos consultar el Arancel de Aduanas. Si su producto no

está sujeto a ningún requisito previo, no será necesario obtener una autorización de registro de importación.

- 5. Trámite ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo** (En caso de requerirse Registro de Importación). Este procedimiento se hace únicamente por medio electrónico en www.vuce.gov.co.

Para importar productos con un valor superior a USD1.000:

- Obtenga un Certificado o Firma Digital a través de www.certicamara.com y/o www.gse.com.co. Luego, regístrese en www.vuce.gov.co para obtener un usuario y una contraseña.
- Acceda a www.vuce.gov.co y consulte la sección de Ayuda / Importaciones para descargar los programas y manuales de uso necesarios.
- Complete el Registro de Importación en línea en www.vuce.gov.co, ingresando al módulo de Importaciones y realice el pago correspondiente de forma electrónica. El costo del Registro de Importación es de \$30.000 por cada 1800 caracteres.

Para productos con un valor menor a USD1.000:

- Realice la inscripción junto con el certificado de la Cámara de Comercio y el RUT.
- Firme las Condiciones de Uso en el grupo operativo. Un usuario y contraseña serán asignados a través del correo electrónico.
- Complete el registro de importación utilizando el Sistema VUCE en www.vuce.gov.co.
- Realice el pago del Registro de Importación de manera electrónica.

Tenga en cuenta: Si un importador opta por utilizar los servicios de una Agencia de Aduanas o un Apoderado Especial para gestionar el Registro de Importación, deberá proporcionarles una autorización por escrito y enviarla a dicha entidad o individuo. Esto permitirá que se realice el registro en el sistema VUCE y se habilite para efectuar los registros de importación.

Además, para aquellas empresas o personas que posean firma digital y deseen llevar un registro de las importaciones realizadas, tienen la opción de adquirir el Aplicativo VUCE disponible en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Este aplicativo simplificará la transferencia de datos y está disponible por un costo equivalente a tres salarios mínimos legales mensuales vigentes (SMLMV).

6. Procedimiento cambiario en las importaciones.

El Régimen Cambiario establece la responsabilidad de dirigir los pagos a través de los intermediarios autorizados por la legislación en el mercado de divisas (como bancos comerciales, corporaciones financieras, entre otros). El importador debe enviar al extranjero las divisas necesarias para cubrir el costo de la importación después de completar el formulario Declaración de cambio No.1.

7. Otros trámites.

Revise los términos de negociación internacional (INCOTERMS) y determine si es su responsabilidad cubrir los gastos del transporte internacional. En caso afirmativo, contrate a una empresa de transporte con la que acordará los costos para el traslado de la mercancía hasta el puerto colombiano que mejor se adapte a sus necesidades. Además, indique a esta empresa el Depósito de Aduanas donde desea que se almacene la mercancía durante el proceso de nacionalización.

8. Proceso de Nacionalización

- Una vez que la mercancía haya llegado a Colombia y esté en el Depósito Aduanero, se recomienda solicitar autorización para llevar a cabo una preinspección antes de presentar la Declaración de Importación y otros documentos, especialmente cuando existan dudas acerca de la descripción, números de serie, identificación o cantidad de los productos.
- Si el valor de la importación es igual o superior a USD5,000, es necesario completar la Declaración Andina del Valor en Aduana. Este documento respalda la Declaración de Importación y determina el valor en Aduana, que es la base para calcular los tributos aduaneros aplicables a las mercancías importadas, además de especificar los gastos relacionados con la operación.
- La liquidación de los tributos aduaneros, que incluyen el Gravamen Arancelario y el Impuesto al Valor Agregado (IVA), se efectúa mediante la presentación de la Declaración de Importación. El pago de estos impuestos se realiza a través de intermediarios financieros, y el proceso se lleva a cabo electrónicamente en las aduanas que utilizan el Sistema Informático Siglo XXI.
- De acuerdo con el Estatuto Aduanero (Decreto 2685/99), ciertas personas podrán interactuar directamente con la DIAN:
 - Las personas Jurídicas que realicen importaciones que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares americanos (USD1.000), quienes actuarán de manera personal y directa a través de su representante legal o apoderado.

- Las personas naturales que realicen importaciones que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares americanos (USD1.000), quienes deberán actuar de manera personal y directa.
- Los viajeros en los despachos de sus equipajes.
- **Tenga en cuenta:** Si está tratando con importaciones que superen los mil dólares estadounidenses (USD1,000), es necesario contratar los servicios de una Agencia de Aduanas para llevar a cabo este procedimiento.
- Para retirar la mercancía después de haber pagado los tributos aduaneros, debe dirigirse al Depósito Habilitado de Aduanas donde se encuentra almacenada la mercancía. Allí, deberá presentar los siguientes documentos, que serán revisados por un funcionario de la respectiva Aduana. Estos documentos deben conservarse durante al menos cinco años:

Tabla 1. Documentos Depósito habilitado de aduanas.

I. Factura comercial	II. Lista de Empaque
III. Registro o Licencia de Importación, si se requiere.	IV. Certificado de Origen (Según el producto y el Origen)
V. Declaración de Importación	VI. Documento de Transporte (Guía Aérea – Conocimiento de Embarque)
VII. Declaración Andina del Valor en Aduana, si se requiere	VIII. Otros certificados o vistos buenos, si se requieren.

Fuente. MINCOMERCIO

La tabla muestra los documentos requeridos en aduana para el retiro de los productos importados y que se encuentren en puerto.

El sistema informático aduanero decide si se permite un levante automático de la mercancía o si se necesita llevar a cabo una inspección física de los productos. En la primera situación, podrá retirar la mercancía una vez que sea autorizado por el Depósito o el Funcionario

Aduanero correspondiente. En el segundo caso, un inspector de la DIAN llevará a cabo una verificación para asegurar que lo declarado en los documentos coincida con la mercancía para la cual se solicita la autorización de levante.

Importación de muestras sin valor comercial.

Se consideran muestras sin valor comercial aquellas mercancías que han sido declaradas como tales y cuentan con respaldo en una factura proforma o comercial. En el caso de la importación de estas mercancías, no se necesita realizar un registro o adquirir una licencia de importación, a menos que, debido a su estado o naturaleza, requieran cumplir con requisitos como vistos buenos o la obtención de licencias o registros de importación. Sin embargo, es importante destacar que estos productos estarán sujetos al pago de Tributos Aduaneros, de acuerdo con lo establecido en la subpartida arancelaria correspondiente.

3.2.3. Investigación de mercados

La investigación de mercados es la función que enlaza al consumidor, el cliente y el público con la mercadotecnia a través, de la información: Información utilizada para identificar y definir las oportunidades y problemas de la mercadotecnia; generar, refinar y evaluar sus acciones; monitorear las actividades o desempeño y mejorar el entendimiento de la mercadotecnia como un proceso. (Schoell y Guiltinan, 2020)

3.2.4. INCOTERMS 2020. (International Commerce Terms)

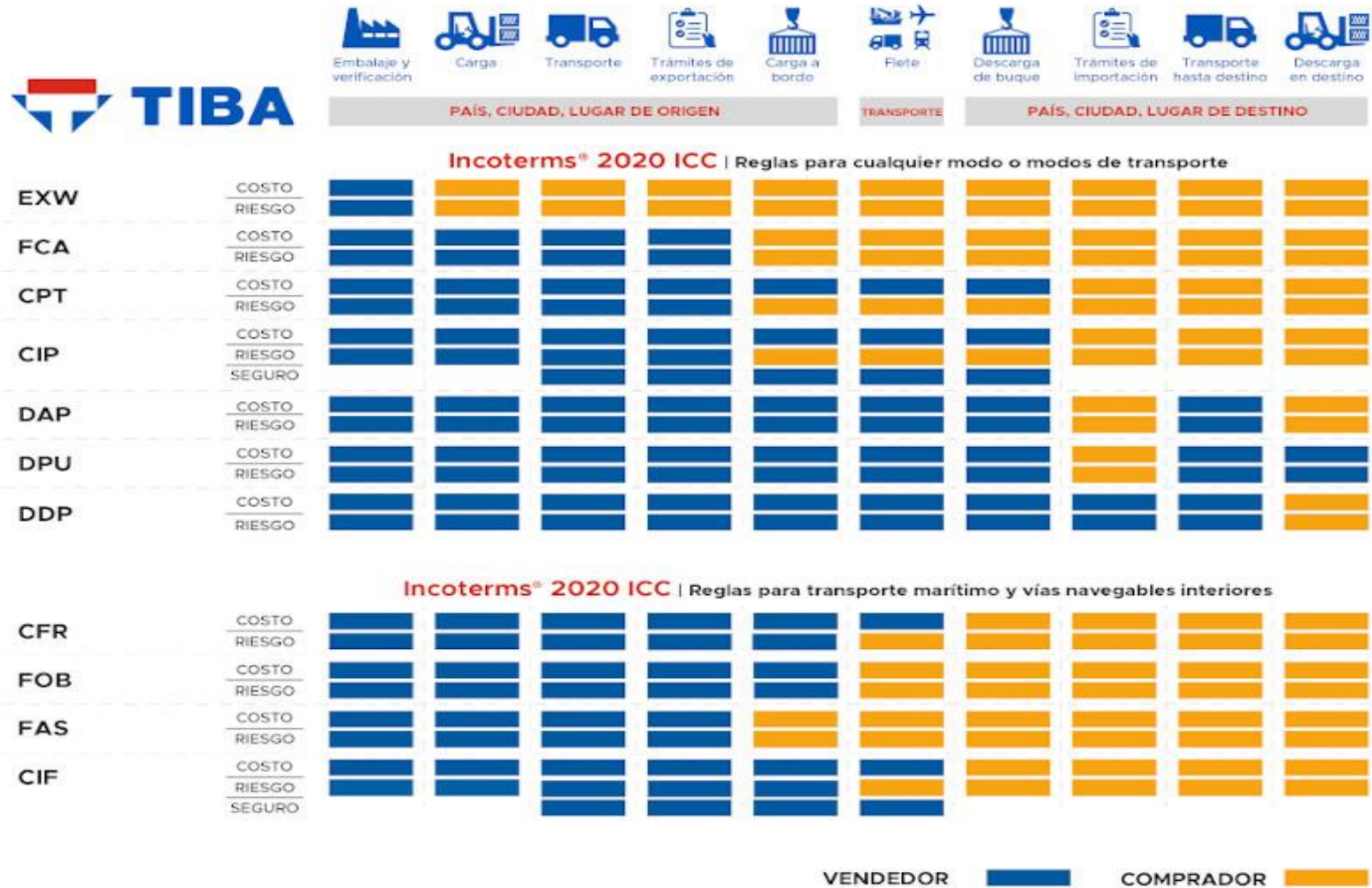
Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compra venta internacional.

Los Incoterms, abreviatura de Términos de Comercio Internacional, son esenciales para entender las modificaciones introducidas en 2020. En lugar de ser reglas absolutas del comercio internacional, los Incoterms se utilizan para definir las obligaciones y responsabilidades tanto del

exportador como del importador. Tienen un impacto significativo en aspectos como los costos, las responsabilidades y los acuerdos internacionales, sin importar si estás importando o exportando productos.

Tabla 2. INCOTERMS. 2020. cuadro resumen

Fuente. <https://www.colombiatrader.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/incoterms-2020>



Este cuadro proporciona una información básica de los Incoterms 2020, sobre el uso de cada INCOTERM, sobre los repartos de costes entre vendedor y comprador, teniendo en cuenta las actualizaciones y los cambios que se le hicieron para el año 2020.

3.2.4.1. DDP - Delivered Duty Paid (Entregado derechos pagados, lugar de destino convenido), INCOTERMS 2020

El término DDP representa la mayor responsabilidad para el vendedor y no debe emplearse si el vendedor no puede adquirir la licencia de importación necesaria. Bajo esta modalidad, el vendedor se encarga de cubrir todos los gastos hasta que la mercancía sea entregada en el lugar acordado en el país de destino, mientras que el comprador no tiene que realizar ninguna gestión adicional. Los costos relacionados con la aduana de importación son responsabilidad del vendedor.

a) Obligaciones comprador

Debe cumplir con el pago del precio conforme a lo acordado en el contrato de compraventa y colaborar con el vendedor para obtener cualquier licencia de importación necesaria.

También, es su responsabilidad tomar posesión de la mercancía tan pronto como esté disponible, asumiendo todos los riesgos de pérdida o daño a partir de ese momento, además de costear todos los gastos relacionados con la mercancía desde ese punto.

En caso de tener el derecho de determinar la fecha dentro de un plazo establecido y/o el lugar de entrega, es su responsabilidad notificar al vendedor de manera oportuna al respecto.

Además, debe aceptar la orden de entrega adecuada y sufragar los gastos de inspección previa al embarque.

Asimismo, es fundamental proporcionar al vendedor la asistencia necesaria para obtener los documentos emitidos en el país de importación que puedan ser requeridos para poner la mercancía a su disposición.

b) Obligaciones vendedor

Debe suministrar los productos y la factura comercial de acuerdo con los términos del contrato de venta. Además, es su responsabilidad obtener las licencias de exportación e importación necesarias y llevar a cabo todos los trámites aduaneros relacionados con la exportación e importación de la mercancía.

También, se encargará de contratar el transporte de los productos a través de una ruta comúnmente utilizada y los pondrá a disposición del comprador en la fecha o dentro del plazo acordado. En este proceso, asumirá la responsabilidad de todos los riesgos de pérdida o daño a los productos hasta que hayan sido entregados al comprador.

Además, deberá pagar todos los gastos relacionados con los productos hasta el momento de la entrega, incluidos los costos de los trámites aduaneros, a menos que se haya acordado lo contrario.

Es necesario que informe al comprador con suficiente antelación sobre el despacho de los productos y proporcione cualquier información adicional que el comprador pueda necesitar para tomar las medidas habituales para retirar los productos. Además, deberá facilitar la orden de entrega y/o cualquier documento de transporte necesario para que el comprador pueda tomar posesión de los productos.

Adicionalmente, deberá asumir los costos y riesgos hasta que los productos sean entregados en el lugar acordado en el país de destino. Asumir los gastos de aduana. el vendedor deberá asumir las formalidades aduaneras de importación, lo que conlleva a obtener los documentos necesarios, según el régimen comercial de importación y los controles aduaneros en frontera que tenga estipulado el país de destino.

c) Documentación mínima a aportar por el vendedor

Factura comercial.

Lista de contenido (en el supuesto de que la expedición esté compuesta por más de un bulto).

Otros documentos dependiendo de las características del producto:

- Certificado Sanitario.
- Certificado de Metrología.
- Certificado de Pesos.
- Certificado CITES.

Otras Certificaciones relativas al producto a tramitar en el país de origen.

Documento de transporte marítimo Bill of Lading (Master de B/L o House de B/L), o transporte por Carretera CMR, o transporte Aéreo AWB, o transporte por Ferrocarril CIM o transporte multimodal FBL).

En función del Régimen Comercial de Exportación, el vendedor podrá precisar para el despacho Aduanero de Exportación algunos de los siguientes documentos:

- Licencia de Exportación.
- Autorización Administrativa de Exportación.
- Documento de Vigilancia Comunitaria.
- Notificación Previa de Exportación.
- Certificado de Origen.
- Certificado pre-embarque.
- Homologación del producto en el país de destino.

d) Medios de pago habituales

Cualquier forma de pago



Figura 2. Gráfico del momento de la entrega del INCOTERM DDP

La flecha descendente de color verde (representando el instante de la entrega) señala el momento en el que el vendedor completa su responsabilidad en relación con la mercancía. En este contexto, el vendedor satisface sus obligaciones al colocar la mercancía en el lugar acordado en el país de destino. Es importante destacar que DDP es un término multimodal, lo que significa que es aplicable a diversas modalidades de transporte principal.

3.3. Marco legal

3.3.1. Decreto 360 del 7 de abril de 2021 el cual modifica el Decreto 1165 de 2019, relativo al Estatuto Aduanero.

3.3.2. Los 12 cambios que trae la modificación al estatuto aduanero

La implementación de cualquier cambio normativo conlleva costos, ya sea que introduzca nuevas obligaciones o abra la puerta a beneficios potenciales. A continuación, se destacan algunos de los aspectos más relevantes e impactantes derivados de la modificación de la legislación aduanera en relación con las operaciones de importación.

Modificaciones en las Definiciones: Entre las alteraciones significativas, se encuentran las modificaciones en ciertas definiciones clave, como el "Análisis integral en el control previo, simultáneo y posterior", los "efectos personales" y el "trámite aduanero".

Cambios en las Agencias de Aduanas: Las agencias de aduana ya no están obligadas a publicar sus estados financieros en sus sitios web, y se les permite realizar labores de transporte, consolidación y desconsolidación de carga.

Depósitos Privados para Procesamiento Industrial: Los Operadores Económicos Autorizados de tipo importador o exportador y los usuarios aduaneros con trámite simplificado pueden obtener la habilitación de depósitos privados para procesamiento industrial.

Declaraciones Anticipadas: Se elimina el tiempo máximo de presentación de declaraciones, quedando únicamente el tiempo mínimo necesario. Esto permite que los observadores de comercio exterior reciban anticipadamente la información y realicen los controles correspondientes.

Autorización de Levante: El concepto de "descripción errada o incompleta de la mercancía" se amplía, ahora abarcando errores u omisiones en la marca, así como descripciones parciales o incompletas de la mercancía.

Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo de Bienes de Capital: El término de permanencia de las embarcaciones marítimas ingresadas al territorio aduanero nacional para reparación o acondicionamiento se amplía a tres (3) años, reconociendo la necesidad de tiempo adicional para procedimientos que demandan una ejecución más prolongada.

Exportaciones: Se considera exportación la pesca de túnidos y especies afines capturadas por empresas colombianas o extranjeras, domiciliadas o con representación en Colombia, que realizan operaciones comerciales fuera del territorio marítimo colombiano y cuentan con las autorizaciones y permisos correspondientes.

Exportaciones por Tráfico Postal y Envíos Urgentes: Se elimina la restricción del monto máximo permitido para exportar bienes a través de la modalidad de tráfico postal y envíos urgentes.

Procesamiento Parcial Fuera de Zona Franca: No será necesario llevar a cabo el procedimiento de reingreso de materias primas, insumos, bienes intermedios o bienes terminados que hayan salido al territorio aduanero nacional para realizar pruebas técnicas, siempre que se justifique debidamente su destrucción debido a fuerza mayor o caso fortuito.

Intervención del Comité de Fiscalización ante la Reincidencia en Infracciones Graves: En casos en que la normativa aduanera contemple la aplicación de la sanción de suspensión o cancelación, esta deberá ser ordenada en el requerimiento especial aduanero. La determinación de la gravedad del perjuicio causado a los intereses del Estado incluirá aspectos como la naturaleza de los hechos, el impacto en el comercio exterior, antecedentes del infractor, transgresión de procedimientos aduaneros, incidencia penal, u otros hechos relevantes acreditados en la investigación. La aprobación del Comité de Fiscalización será necesaria.

Verificación de Origen de Mercancías Exportadas: La sanción por incumplir el régimen de origen de un acuerdo comercial o sistema general de preferencias será la cancelación de las declaraciones juramentadas de origen y la suspensión de la facultad para certificar el origen de la mercancía en cuestión bajo el respectivo acuerdo comercial.

Usuario Aduanero con Trámite Simplificado: Se reemplaza la figura de "usuario apto" por "usuario aduanero con trámite simplificado", manteniendo los mismos beneficios asociados a esta categoría.

3.3.3. La constitución política de Colombia

Artículo 58. Se garantiza la propiedad privada y los demás derechos adquiridos con arreglo a las leyes civiles, los cuales no pueden ser desconocidos ni vulnerados por leyes.

Artículo 78. La ley regulará el control de calidad de bienes y servicios ofrecidos y prestado a la comunidad, así como la información que debe suministrarse al público en su comercialización. Serán responsables, de acuerdo con la ley, quienes en la producción y en la comercialización de bienes y servicios, atenten contra la salud la seguridad y el adecuado aprovisionamiento a consumidores y usuarios. El estado garantizará la participación de las organizaciones de consumidores y usuarios en el estudio de las disposiciones que les concierne. Para gozar de este derecho las organizaciones deben ser representativas y observar procedimientos democráticos internos.

Artículo 150. Regular el régimen de propiedad industrial, patentes y marcas y las otras formas de propiedad intelectual.

Artículo 333. La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, sin autorización de la ley. La libre competencia económica es un derecho de todos que supone responsabilidades. La empresa, como del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones.

3.3.4. Ley 590 del 2000

constituye la base jurídica que respalda y promueve el desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) en el ámbito colombiano. Esta legislación representa un hito al introducir un conjunto integral de herramientas e instrumentos destinados a respaldar a este

segmento productivo crucial para la economía. La Ley 590 establece, por primera vez, las categorías de Micro, Pequeña y Mediana empresa, brindando así un marco conceptual y normativo para la clasificación de las empresas según su tamaño y capacidad.

Entre sus objetivos fundamentales, la ley busca incentivar la creación de nuevas empresas y fortalecer las ya existentes, reconociendo la importancia de las MIPYME en la generación de empleo y la dinamización económica. Un elemento destacado de esta legislación es la creación del Fondo MIPYME, diseñado para proporcionar apoyo financiero y recursos a las empresas dentro de este rango.

Es relevante señalar que la Ley MIPYME experimentó modificaciones en el año 2004, evidenciando la adaptabilidad del marco legal a las dinámicas cambiantes del entorno empresarial. En conjunto, la Ley 590 y sus ajustes posteriores constituyen un esfuerzo significativo para fomentar el desarrollo sostenible de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en Colombia.

3.3.5. Ley 43 de 2000

establece disposiciones relevantes en relación con los aportes parafiscales realizados por micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs) en Colombia. En esencia, estos aportes se destinan al Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF), y a las cajas de compensación familiar.

Las disposiciones clave de la ley indican que las nuevas micro, pequeñas y medianas empresas que se establezcan después de la promulgación de esta ley pueden beneficiarse de reducciones significativas en los aportes parafiscales durante los primeros tres años de operación. Estas reducciones son las siguientes:

- Setenta y cinco por ciento (75%) para el primer año de operación.
- Cincuenta por ciento (50%) para el segundo año de operación.
- Veinticinco por ciento (25%) para el tercer año de operación.

Estas medidas buscan aliviar la carga financiera inicial para las nuevas MIPYMEs, fomentando así su establecimiento y desarrollo.

Además, la ley menciona que los pequeños y medianos empresarios que tengan dudas jurídicas sobre diversos temas, tales como aspectos fiscales, parafiscales, gravámenes, regímenes aduaneros, permisos, vistos buenos, reintegro de divisas, medios de pago para importación y exportación, certificados de origen, marcas y patentes, derechos de autor, registro mercantil, registro único empresarial, constitución jurídica de la empresa, entre otros, pueden dirigirse a varias entidades gubernamentales y cámaras de comercio en todo el país para obtener orientación y asesoramiento. Algunas de estas entidades mencionadas incluyen la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales), el INCODER (Instituto Colombiano de Desarrollo Rural), el INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos), entre otros.

3.3.6. Ley 14 de 1983. Impuesto de Industria y Comercio.

establece disposiciones específicas sobre el Impuesto de Industria y Comercio en Colombia.

Aquí se resumen algunos de sus puntos clave:

Artículo 32: El impuesto de Industria y Comercio se aplica a todas las actividades comerciales, industriales y de servicio realizadas en las jurisdicciones municipales, ya sea de manera directa o indirecta, por personas naturales, jurídicas o sociedades de hecho. Estas actividades pueden llevarse a cabo de manera permanente u ocasional, con o sin establecimientos de comercio.

Artículo 33: El impuesto se calcula sobre el promedio mensual de ingresos brutos del año inmediatamente anterior, excluyendo devoluciones, ingresos provenientes de la venta de activos fijos, exportaciones, recaudo de impuestos de productos regulados por el Estado y percepción de subsidios.

Parágrafo 1 del Artículo 33: Los Concejos Municipales deben expedir los acuerdos correspondientes antes del 30 de septiembre de 1984 para aplicar lo dispuesto en este artículo.

Artículo 35: Se define que las actividades comerciales incluyen la venta, compra o distribución de bienes o mercancías al por mayor o al por menor, así como otras actividades comerciales según el Código de Comercio, a menos que sean consideradas actividades industriales o de servicios según este código o la Ley 14 de 1983.

Artículo 37: El impuesto de avisos y tableros, autorizado por leyes anteriores, se aplica como complemento del impuesto de Industria y Comercio a todas las actividades comerciales, industriales y de servicios, con una tarifa del quince por ciento (15%) sobre el valor de este impuesto.

Artículo 38: Los municipios pueden otorgar exenciones de impuestos municipales por un plazo limitado, que no excederá de diez años, de acuerdo con los planes de desarrollo municipal.

Artículo 39: A pesar de las exenciones mencionadas, las obligaciones derivadas de tratados o convenios internacionales y los contratos celebrados en desarrollo de legislación anterior siguen siendo válidos para el gobierno, los departamentos y los municipios. Además, se mantienen las prohibiciones establecidas por la Ley 26 de 1904 para los departamentos y municipios.

3.3.7. Código de Comercio

establece principios y normas fundamentales relacionadas con las actividades comerciales y los comerciantes. Aquí se resumen algunos de los artículos mencionados:

Artículo 1: Aplicabilidad de la ley comercial: Los comerciantes y los asuntos mercantiles se rigen por las disposiciones de la ley comercial. Los casos no regulados expresamente por esta ley se decidirán por analogía de sus normas.

Artículo 2: Aplicación de la legislación civil: En cuestiones comerciales que no se puedan regular según las disposiciones de la ley comercial, se aplicarán las disposiciones de la legislación civil.

Artículo 4: Preferencia de las estipulaciones contractuales: Las estipulaciones de contratos válidamente celebrados prevalecerán sobre las normas legales selectivas y las costumbres mercantiles.

Artículo 10: Comerciantes - concepto - calidad: Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en actividades consideradas mercantiles por la ley. La calidad de comerciante se adquiere incluso si la actividad mercantil se ejerce a través de apoderado, intermediario o interpuesta persona.

Artículo 11: Aplicación de las normas comerciales a no comerciantes: Personas que ejecuten ocasionalmente operaciones mercantiles no son consideradas comerciantes pero están sujetas a las normas comerciales en cuanto a esas operaciones.

Artículo 12: Presunción de estar ejerciendo el comercio: Se presume que una persona ejerce el comercio si está inscrita en el registro mercantil, tiene un establecimiento de comercio abierto o se anuncia públicamente como comerciante.

Artículo 14: Obligaciones de los comerciantes: Obligaciones de todo comerciante incluyen matricularse en el registro mercantil, inscribir actos, libros y documentos, llevar contabilidad regular, conservar correspondencia y documentos, denunciar la cesación en el pago corriente de obligaciones mercantiles y abstenerse de actos de competencia desleal.

Artículo 515: Definición de establecimiento de comercio: El establecimiento de comercio es un conjunto organizado de bienes por el empresario para los fines de la empresa. Una persona puede tener varios establecimientos, y un establecimiento puede pertenecer a varias personas y destinarse a diversas actividades comerciales.

Artículo 516: Elementos del establecimiento de comercio: Elementos del establecimiento incluyen enseña o nombre comercial, marcas, derechos sobre invenciones o creaciones, mercancías, mobiliario, instalaciones, contratos de arrendamiento, derechos relacionados con la clientela y la fama comercial, y derechos y obligaciones derivados de las actividades del establecimiento.

3.3.8. Normatividad Cosméticos

¿Qué es un Cosmético?

Un cosmético es una sustancia o formulación destinada a ser aplicada de manera local en diversas partes superficiales del cuerpo humano. Estas áreas incluyen la epidermis (capa más externa de la piel), el sistema piloso y capilar, las uñas, los labios, los órganos genitales externos, los dientes y las mucosas bucales. El propósito principal de los productos cosméticos es limpiar, perfumar, modificar el aspecto, proteger, mantener en buen estado y prevenir o corregir los olores corporales.

En términos más sencillos, los cosméticos están diseñados para realzar la apariencia y la higiene personal. Pueden incluir una amplia variedad de productos, como cremas, lociones, maquillajes, perfumes, champús, acondicionadores, esmaltes de uñas, productos para el cuidado bucal, entre otros. La regulación de los productos cosméticos varía según el país, pero en general, estos productos deben cumplir con estándares de seguridad y etiquetado para proteger la salud y seguridad del consumidor.

Leyes

3.3.9. Ley 711 de 2001.

tiene como objetivo principal reglamentar el ejercicio de la ocupación de la cosmetología y establecer disposiciones relacionadas con la salud estética. A continuación, se resumen algunos aspectos clave de esta ley:

Reglamentación de la Cosmetología:

La ley busca establecer normas y regulaciones específicas para el ejercicio de la cosmetología.

Naturaleza y Propósito:

Define la naturaleza y el propósito de la cosmetología como una ocupación relacionada con la salud estética.

Campo de Aplicación:

Determina el ámbito de aplicación de la cosmetología, especificando las áreas y prácticas relacionadas con la salud estética que están cubiertas por esta ley.

Principios:

Establece los principios fundamentales que deben regir el ejercicio de la cosmetología, lo cual puede incluir estándares éticos, sanitarios y de seguridad.

Entes Rectores:

Indica que los entes rectores encargados de la organización, control y vigilancia del ejercicio de la cosmetología están ubicados en las Direcciones Municipales, Distritales y Departamentales de Salud.

Control y Vigilancia:

Establece los mecanismos de control y vigilancia que deben implementarse para garantizar que el ejercicio de la cosmetología cumpla con los estándares de salud y seguridad.

Esta ley es crucial para regular una ocupación específica relacionada con la estética y la salud en Colombia. A través de sus disposiciones, busca proteger la salud de los ciudadanos y establecer estándares para el ejercicio ético y seguro de la cosmetología.

Decretos

3.3.10. Decreto 219 de 1998 Ministerio de Salud.

emitido por el Ministerio de Salud en Colombia, reglamenta parcialmente los regímenes sanitarios de control de calidad y vigilancia de los productos cosméticos. A continuación, se resumen algunos aspectos clave de este decreto:

Reglamentación Integral:

El decreto regula diversos aspectos relacionados con la producción, procesamiento, envase, expendio, importación, exportación y comercialización de productos cosméticos.

Buenas Prácticas de Manufactura Cosmética (BPMC):

Establece que los establecimientos fabricantes de productos cosméticos deben cumplir con las Buenas Prácticas de Manufactura Cosmética vigentes, adoptadas por el Ministerio de Salud.

Derogación del Artículo 26:

Se menciona que el Artículo 26 del decreto es derogado por el Decreto 612 de 2000.

Vigencia de los Registros Sanitarios:

Establece que la vigencia de los registros sanitarios tendrá una duración de cinco (5) años y serán renovables por períodos iguales. La renovación debe solicitarse previamente al vencimiento.

Luego, el Decreto 612 de 2000 complementa las disposiciones del Decreto 219 de 1998 y regula específicamente la expedición de registros sanitarios automáticos o inmediatos para productos bajo el control del INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos), excluyendo medicamentos, preparaciones farmacéuticas con base en productos naturales y bebidas alcohólicas.

Adicionalmente, el Decreto 612 de 2000 estipula que las autoridades correspondientes pueden verificar en cualquier momento el cumplimiento de los requisitos de calidad. Los registros sanitarios bajo el régimen automático tendrán una duración de diez (10) años, renovables por un

término igual, siempre y cuando se cumplan con los requisitos establecidos. Este decreto se aplica principalmente a alimentos, cosméticos y otros productos varios.

- **Resoluciones**

Resolución 2511 de 1995 Ministerio de Salud. adopta el manual de normas técnicas de calidad y guías técnicas de análisis emitido por el Instituto Nacional de Salud. Este manual es relevante para el control de calidad de diversos productos, incluyendo medicamentos, materiales médico-quirúrgicos, cosméticos y otros productos varios.

Algunos puntos clave de esta resolución pueden incluir:

- Adopción del Manual de Normas Técnicas:
- La resolución adopta el manual de normas técnicas de calidad y guías técnicas de análisis proporcionado por el Instituto Nacional de Salud.
- Control de Calidad:

El propósito principal del manual adoptado es establecer normas y guías para el control de calidad de productos específicos, como medicamentos, materiales médico-quirúrgicos, cosméticos y otros productos varios.

- Normas para Análisis:

Es probable que el manual contenga normas específicas para la realización de análisis de los productos mencionados, asegurando que cumplan con los estándares de calidad y seguridad establecidos.

- Instituto Nacional de Salud:

La referencia al Instituto Nacional de Salud indica que este organismo tiene un papel importante en el establecimiento de normas y guías técnicas relacionadas con el control de calidad de los productos mencionados.

La resolución y el manual adoptado son instrumentos normativos fundamentales para garantizar que los productos en cuestión cumplan con los requisitos de calidad y seguridad establecidos por las autoridades de salud en Colombia.

Deroga la resolución No. 002077 del 4 de Abril de 1994

Resolución 2512 de 1995:

Adopta el manual de buenas prácticas de manufactura cosmética y establece su estricto cumplimiento en la industria cosmética para los procesos de fabricación y control de calidad de productos cosméticos.

Resolución 2800 de 1998:

Establece el cumplimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura para productos cosméticos importados en casos donde las autoridades sanitarias no emitan el certificado de cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura.

Resolución 3112 de 1998:

Adopta normas sobre buenas prácticas de manufactura para productos cosméticos, aplicables a todos los productos cosméticos según el anexo técnico de la resolución.

Resolución 3132 de 1998:

Reglamenta los protectores solares de los productos cosméticos, contenidos en el anexo técnico de la resolución.

Resolución 2003024596 de 2003 (INVIMA):

Establece un sistema de Notificación Sanitaria Obligatoria para productos cosméticos, con una codificación interna específica para el registro.

Resolución 797 de 2004 (Comunidad Andina):

Reglamenta el control y vigilancia sanitaria de productos cosméticos, así como de los establecimientos encargados de su producción o comercialización, según la Decisión 516.

Resolución 3773 de 2004:

Adopta la Guía de Capacidad para la Fabricación de Productos Cosméticos, un requisito obligatorio para obtener el Certificado de Capacidad de Fabricación y la Notificación Sanitaria Obligatoria.

Resolución 3774 de 2004:

Adopta la Norma Técnica Armonizada de Buenas Prácticas de Manufactura Cosmética y la Guía de Verificación de Buenas Prácticas de Manufactura Cosmética.

Resolución 1333 de 2010:

Complementa la Resolución 797 y establece que la información sobre el producto debe contar con el respaldo de un químico farmacéutico responsable de la Dirección Técnica de la empresa.

Resolución 1418 de 2011:

Añade requisitos para el control microbiológico de productos cosméticos que se comercializan en la subregión.

Estas resoluciones buscan garantizar la calidad, seguridad y cumplimiento normativo en la industria de productos cosméticos en Colombia.

Anexo I de la presente Resolución.

Tabla 3. Cuadro I del Anexo I
Fuente. INVIMA, (2016)

ÁREA DE APLICACIÓN Y FASE ETARIA	LÍMITES DE ACEPTABILIDAD
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Productos para uso infantil. ▪ Productos para Área de ojos. ▪ Productos que entran en contacto con las membranas mucosas. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Recuento de microorganismos mesófilos aerobios totales. Límite máximo 1×10^2 UFC/g o ml. b. Ausencia de <i>Pseudomonas aeruginosa</i> en 1g o ml. c. Ausencia de <i>Staphylococcus aureus</i> en 1g o ml. d. Ausencia de <i>Coliformes totales</i>, en 1g o ml.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Demás productos cosméticos susceptibles de contaminación microbiológica. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Recuento de microorganismos mesófilos aerobios totales. Límite máximo 1×10^3 UFC/g o ml. b. Ausencia de <i>Pseudomonas aeruginosa</i> en 1g o ml. c. Ausencia de <i>Staphylococcus aureus</i> en 1g o ml. d. Ausencia de <i>Coliformes totales</i>, en 1g o ml.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Productos a ser utilizados en los órganos genitales externos 	<ul style="list-style-type: none"> a. Ausencia total de <i>Candida Albicans</i>.

La tabla anterior presenta los parámetros de control microbiológico, áreas de aplicación y los límites que se aceptan según reglamentación INVIMA.

Asimismo, los productos cosméticos que cumplan con alguna de las condiciones establecidas en el Cuadro II del Anexo I de la presente Resolución, se presumirá que están libres de contaminación microbiológica.

Tabla 4. . Cuadro II del anexo
Fuente. INVIMA, (2016)

CONDICIÓN	LÍMITE
pH ácido	≤ 3,0
pH alcalino	≥ 10,0
Soluciones hidroalcohólicas	≥ 20 %
Temperatura de llenado	≥ 65,0 °C
Actividad del agua (a_w)	≤ 0,75
Productos de base solvente	Sin límite
Productos oxidantes	Sin límite
Clorhidrato de aluminio y sales relacionadas	15% al 25 %

La tabla indica los límites y condiciones que requiere un cosmético para poder ser avalado por el INVIMA, contaminación microbiológica

Resolución 1482 de 2012:

Modifica la Resolución 1418/12 sobre límites de contenido microbiológico de productos cosméticos. Sustituye el artículo 2 de la Resolución 1418 e incorpora cuadros con nuevas modificaciones.

Resolución 785 de 2013:

Adopta de forma obligatoria la guía para las autorizaciones sanitarias de importancia de muestras sin valor comercial para productos de higiene doméstica, productos absorbentes de higiene personal, bebidas alcohólicas, alimentos y cosméticos. Establece que estas muestras deben ser destruidas por degustación, ensayos o análisis, sin fines comerciales. Además, se requiere que el envase de las muestras contenga la leyenda "muestra sin valor comercial, prohibida su venta".

Resolución 1229 de 2013:

Establece el modelo de inspección, vigilancia y control sanitario para productos de uso humano. Crea un marco de referencia para gestionar riesgos asociados al consumo de bienes y servicios, con el objetivo de proteger la salud humana a lo largo de las cadenas productivas.

Resolución 723 de 2010:

Reglamenta el procedimiento administrativo de la acreditación voluntaria de centros de cosmetología y similares en el Distrito Capital. Introduce el sello de bioseguridad que puede ser otorgado a los centros de cosmetología y peluquerías acreditados. El Anexo técnico establece los estándares que cada tipo de establecimiento debe cumplir para obtener la acreditación.

Estas resoluciones reflejan los esfuerzos para regular y asegurar la calidad y seguridad de productos cosméticos, así como para establecer estándares y procedimientos para la inspección y control sanitario en el ámbito de la cosmetología y productos de uso humano en Colombia.

Circulares**Circular externa 100-00138-04 de 2004 INVIMA:**

Notifica que para los productos cosméticos no es obligatorio indicar la vida útil o fecha de vencimiento en etiquetas y empaques. No obstante, los responsables de la comercialización pueden recomendar el plazo de consumo adecuado según la vida útil del producto, si estudios científicos así lo demuestran.

Circular Externa DG3001866 de 2009 INVIMA:

Establece un nuevo sistema de codificación de la Notificación Sanitaria Obligatoria (NSO) de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) para productos cosméticos, productos de higiene doméstica y absorbentes de higiene personal. Define los campos que componen la NSO, incluyendo el tipo de producto, número de la NSO, año y país expedido.

Circular Externa DG-100-0167-09 de 2009:

Adopta la Decisión 706 de 2008, estableciendo que los productos de higiene doméstica (PHD) y productos absorbentes de higiene personal (PAHP) deben utilizar el mecanismo de NSO para su comercialización. Detalla la información requerida para el trámite de la NSO ante el INVIMA.

Circular 041-2002 de 2009 (Decisión 516 de la CAN):

La Comunidad Andina expide la Decisión 516, adoptando el sistema de Notificación Sanitaria Obligatoria (NSO) para productos cosméticos, con el objetivo de armonizar el sistema de vigilancia y control. Se destaca que la NSO reemplaza el Registro Sanitario.

Estas circulares buscan establecer normas y procesos armonizados para la comercialización y control de productos cosméticos y relacionados en la Comunidad Andina, permitiendo una mayor eficiencia en la vigilancia y control sanitario.

Actas**Acta V. Unificación de criterios CAN**

Esta acta resulta de la reunión en 2011 para la armonización de legislaciones sanitarias sobre productos cosméticos en la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Algunos puntos clave incluyen:

Difusión de Criterios Armonizados:

Se definieron mecanismos para difundir criterios armonizados para la normativa andina sobre productos cosméticos.

La SGCAN cargaría la versión final del documento de armonización en el e-can de Autoridades de Salud.

Plan de Trabajo y Reglamentación Técnica Andina:

Se propuso un plan de trabajo para el periodo de julio de 2011 a junio de 2012, durante el cual Colombia asumiría la presidencia de la SGCAN.

Se propuso la elaboración del Reglamento Técnico Andino de Productos de Higiene Doméstica (PHD) con propiedad desinfectante y las Buenas Prácticas de Manufactura de productos cosméticos para Ecuador.

Código de Identificación de la NSO:

Se sugirió la inclusión de los dos últimos dígitos del año de emisión del código de identificación de la Notificación Sanitaria Obligatoria (NSO).

Proyecto sobre Ingredientes Autóctonos:

Colombia presentó un proyecto sobre los requisitos para autorizar el uso de ingredientes autóctonos no incluidos en la Decisión 516.

Reforzamiento de Sistemas Nacionales de Control y Vigilancia:

Las autoridades se comprometieron a presentar un proyecto sobre acciones o equipamiento necesario para los laboratorios fabricantes de productos cosméticos.

Documentos Anexos:

Se anexaron documentos importantes como el listado de participantes, el documento de armonización, la propuesta colombiana sobre documentación informativa, y el proyecto de resolución sobre ingredientes autóctonos.

Decisiones Relevantes:

Decisión 516 (Armonización de Legislaciones):

Define productos cosméticos y sus aplicaciones.

Detalla requisitos para Notificación Sanitaria Obligatoria (NSO), comercialización, vigilancia de calidad y Buenas Prácticas de Manufactura Cosmética (BPMC).

Decisión 562 del 2003:

Establece requisitos para la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos en la CAN.

Decisión 705 del 2008:

Regula el ingreso y circulación de muestras de productos cosméticos sin valor comercial en la subregión.

La presente Decisión deroga el artículo 17 de la Decisión 516

Decisión 777 del 2012. Corrección del segundo párrafo del artículo 3 de la Decisión 516, por el siguiente:

“Se reconocen, para tales efectos, la lista de aditivos de colores permitidos por la Food & Drug Administración de los Estados Unidos de Norte América (FDA), los listados de ingredientes de The Personal Care Products Council y de Cosmetics Europe – The Personal Care Association, así como las Directivas de la Unión Europea”.

Del mismo modo exige modificar el artículo 20 de la Decisión 516, a fin de introducir el siguiente párrafo final: “El presente artículo no incluirá dentro de sus alcances la designación de ingredientes, la misma que deberá estar en nomenclatura internacional o genérica INCI sin traducción al español”.

Decisión 783 del 2013. Establece las directrices sobre el agotamiento de existencias de los productos cosméticos, de higiene doméstica y absorbente de higiene personal, comprendidos dentro del alcance de las decisiones 516 y 706 de la Comisión de la Comunidad Andina.

El proceso a realizar por el agotamiento de existencias se da mediante los formatos establecidos en las Resoluciones 1333 y 1370 de la SGCAN, y el interesado quedará autorizado por las Autoridades Nacionales Competentes (ANC), para agotar las existencias en un plazo de doce (12) meses.

También aclara que cuando se venza la vigencia del código de identificación de NSO y si aún existen productos en el mercado, el responsable tiene un plazo de 12 meses, para agotar las existencias de dichos productos. Esta decisión deroga el artículo 36 de la Decisión 706

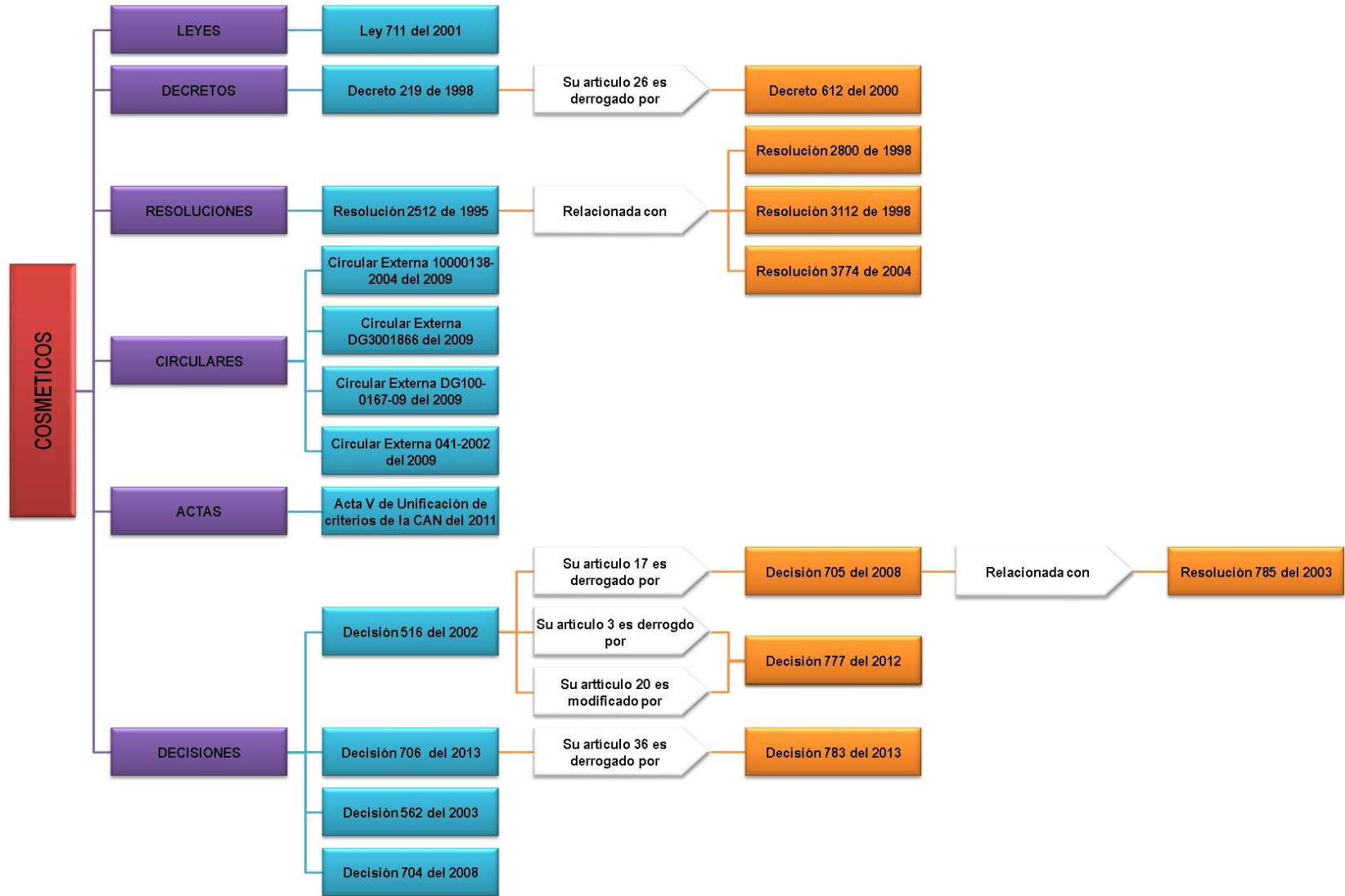


Figura 3. Mapa conceptual. Normatividad cosméticos. INVIMA. 2019

El mapa conceptual que se presenta en la gráfica anterior, relaciona toda la legislación que Colombia aplica en materia de cosméticos, las diferentes leyes, decretos, resoluciones, circulares, actas y decisiones y su correspondiente articulado.

3.4. Marco geográfico

3.4.1. Monografía de Pereira

En el artículo Así somos. (Enero 2015) y escrito por la alcaldía de la ciudad de Pereira se puede sintetizar la información más importante de la capital Risaraldense



Figura 4. Panorámica de Pereira Fuente. Colombia, mapas 2019

Identificación

- **Municipio de Pereira**
- **NIT. 891.480.030-2**
- **Código DANE: 66001**

3.4.2. Localización

Figura 5: Mapa de localización Pereira



Fuente: Mapas, Google, Pereira, Colombia, 2016

El Municipio de Pereira se encuentra en una ubicación geográfica precisa: a una latitud de 4 grados 49 minutos al norte, una longitud de 75 grados 42 minutos al oeste, y a una altitud de 1.411 metros sobre el nivel del mar. Este municipio está situado en el centro de la región occidental de Colombia, específicamente en un pequeño valle que se forma en la culminación de un contrafuerte que se desprende de la Cordillera Central.

Su posición estratégica en el corazón de la región cafetera le confiere una importancia destacada en el ámbito económico, tanto a nivel nacional como internacional. Pereira está

conectada por carretera con los tres principales centros urbanos de Colombia y cuenta con acceso a los medios de comunicación marítimos y aéreos internacionales. (Alcaldía de Pereira, 2019)

3.4.3. Límites

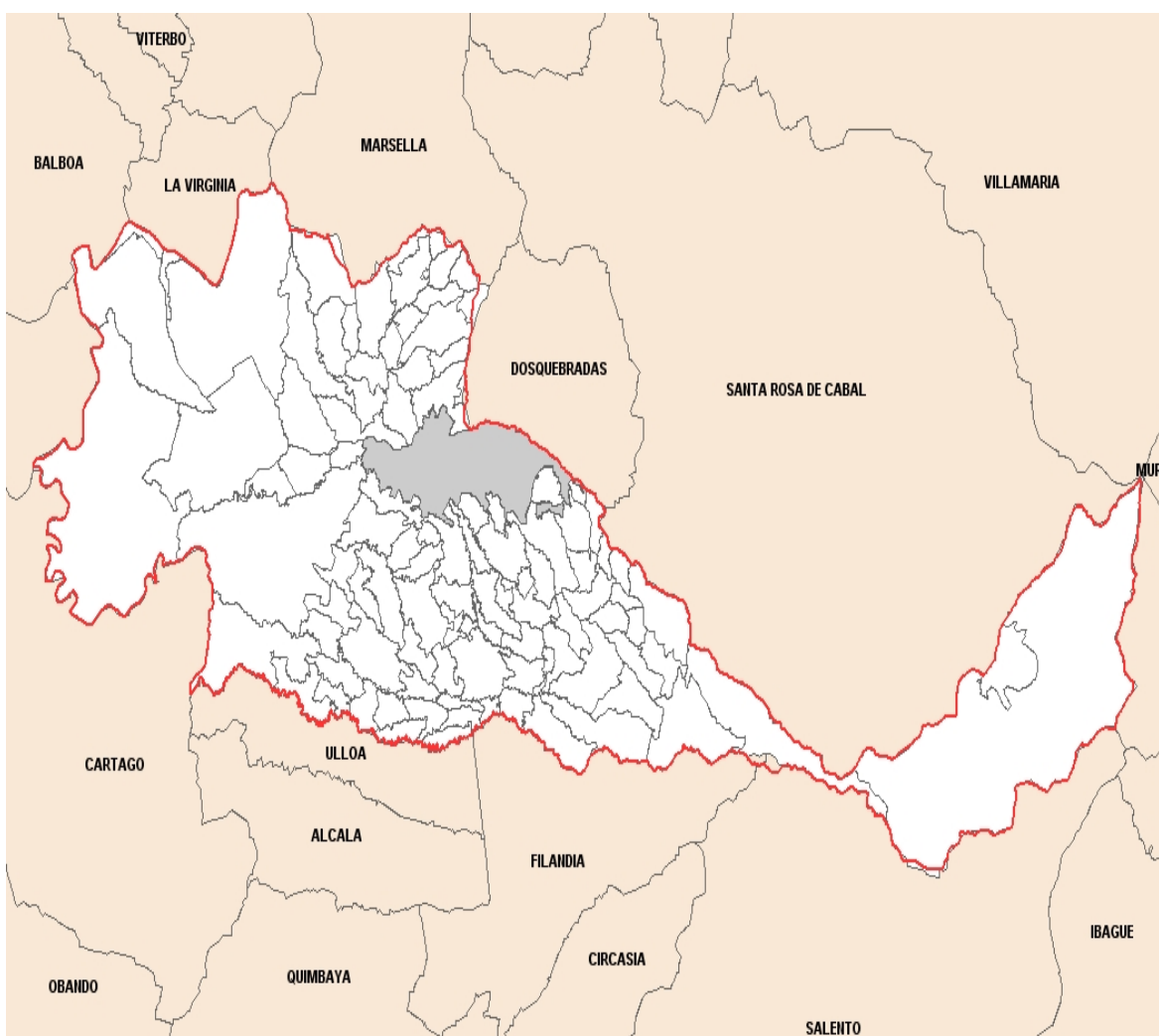


Figura 6. Límites Pereira, Fuente, Municipio de Pereira Mapa de Equipamiento Urbano, Secretaría de Planeación, (2019)

- Norte, limita con los municipios de Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal y Marsella (Departamento de Risaralda).
- Sur, con los municipios de Ulloa (Departamento del Valle), Filandia y Salento (Departamento del Quindío).

- Oriente, con el Departamento del Tolima, con Anzoategui, Santa Isabel, Ibagué y zona de los nevados.
- Occidente, con los municipios de Cartago, Anserma Nuevo (Departamento del Valle), Balboa, La Virginia (Departamento de Risaralda). (Alcaldía de la ciudad de Pereira Así somos. 2019)

3.4.4. Población

Consta de 488.839 personas de las cuales 410.535 se encuentran en el área urbana localizadas en 19 comunas y 78.304 en el área rural en 12 corregimientos.

Gentilicio: Pereiranos y Pereiranas. (Alcaldía de la ciudad de Pereira Así somos. 2019)

4. Marco metodológico

4.1. Beneficios del aplicativo

Los beneficios son de tipo económico y social y entre ellos podemos determinar los siguientes:

- Creación de una nueva unidad de negocio
- Generación de empleo directo e indirecto
- Aumento del desarrollo social por pago de impuestos
- Apertura de nuevos mercados,

4.2. Limitaciones del aplicativo

La mayoría de las pequeñas y medianas empresas en Colombia enfrentan un desafío común al participar en los mercados internacionales: la falta de competitividad. Esto se debe en gran parte a la falta de conocimiento, ya sea parcial o total, sobre las diversas herramientas de apoyo y estímulo disponibles. Estas herramientas pueden ser de naturaleza financiera o no financiera, y pueden provenir tanto del sector público como del sector privado.

Según FUNDES (2007) una organización internacional privada que desarrolla proyectos en conjunto con la gran empresa, el gobierno y organismos de desarrollo para mejorar el acceso al mercado, la rentabilidad y la eficiencia de miles de MIPYMES en América Latina, Los empresarios perciben que es difícil la apertura al comercio internacional:

1. Complejidad por la tramitología para exportar: Número excesivo de trámites.
2. Dificultades en el Proceso de exportación: Altos costos para Exportar e importar
3. Deficiencias en información y mercadeo: Imagen negativa del País, Insuficiente información de mercados.

4.3. Etapas metodológicas

- **Etapa No 1** Realizar un diagnóstico de la capacidad administrativa y económica de la empresa SWEET MOMENTS S.A.S., de la ciudad de Pereira, Risaralda, Colombia en el año 2022.
- **Etapa No 2** Identificar la viabilidad de un plan importador de productos sexuales para la empresa SWEET MOMENTS S.A.S., de la ciudad de Pereira, Risaralda, Colombia para el 2022.
- **Etapa No 3** Realizar un estudio del mercado objetivo mediante una matriz de selección de países con mejores posibilidades de importación de productos sexuales de la ciudad de Pereira, Risaralda, Colombia para el 2022.
- **Etapa No 4** Diseñar una matriz para seleccionar el país objetivo para la importación de productos sexuales para la empresa SWEET MOMENTS S.A.S., de la ciudad de Pereira, Risaralda, Colombia para el 2022.
- **Etapa No 5** Diseñar el plan logístico para la exportación de productos sexuales para la empresa SWEET MOMENTS S.A.S., de la ciudad de Pereira, Risaralda, Colombia para el 2022.

5. Plan importador

5.1. Perfil de la empresa.

5.1.1. Reseña histórica

SWEET MOMENTS nace en Pereira hacia el mes de marzo de 2020 gracias a la idea de un estudiante de administración de negocios internacionales que un día observando la creciente aparición de las tiendas de artículos sexuales en la ciudad de Pereira, algunos tabú que se presentaban anteriormente hoy se han desmitificado y se sabe que en la actualidad es muy común la visita de parejas a psicólogos en terapia sexual solicitando ayuda para su vida íntima muchos de ellos de la tercera edad, esto acompañado además de una serie de cambios en las reglamentaciones legales del país donde se empiezan a reconocer derechos a las personas de comunidades como la LGBT, además del interés de las personas por el bienestar corporal en general.

Reconozco estas señales como una gran oportunidad de negocio para ser desarrollada por mí por esto decido incursionar en el mundo del sex shop inicialmente como comercializador minorista de artículos como juguetes sexuales, disfraces eróticos y productos cosméticos que ofrecen cierto placer y comodidad a las personas en su intimidad y diario vivir este último se convierte en el foco de la empresa dada a la aceptación y el interés mostrado por los clientes.

Los efectos positivos que causan en la vida de las personas que los utilizan lo cual se convierte en un aporte social, la creciente demanda de este tipo de nicho de mercado, hace de éste un proyecto ambicioso no solo enfocado en generar rentabilidad para su fundador sino que también genera un beneficio social que hace de la marca más que una empresa.

5.1.2. Tipo de empresa

Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), creada por medio de la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008, Es una sociedad de capitales, cuya naturaleza será siempre de carácter comercial, independientemente de las actividades que se encuentren previstas en su objeto social.

5.1.3. Razón Social

SWEET MOMETS S.A.S.

5.1.4. Identidad corporativa

Misión

Somos una empresa, que genera valor económico y social a sus clientes y a la comunidad, a través de la participación en el sector de cosméticos nacional e internacional, con responsabilidad social, prácticas de ética y calidad, con un equipo humano comprometido, innovador y eficiente.

Visión

Para el año 2027, seremos una empresa, reconocida como líder en competitividad en la región del Eje Cafetero, generando valor económico y social e incorporando en sus procesos estándares de calidad, seguridad de los productos vendidos.

Valores corporativos

- **Confianza.** Cumplimos con lo prometido al ofrecer los mejores productos a un precio justo y razonable.
- **Equidad.** Procedemos con justicia, igualdad e imparcialidad, buscando un impacto social positivo.
- **Integridad.** Actuamos con firmeza, rectitud, honestidad, coherencia y sinceridad.
- **Respeto.** Interactuamos reconociendo los intereses colectivos, la diversidad individual, la sostenibilidad de los recursos naturales y la institucionalidad.

- **Responsabilidad.** Obramos con seriedad, en consecuencia con nuestros deberes y derechos como empresarios, acorde al compromiso con nuestro grupo de trabajo.
- **Transparencia.** Realizamos nuestra gestión de forma objetiva, clara y verificable.
- **Trabajo en equipo.** Con el aporte de todos los que intervienen en los diferentes procesos de la empresa buscamos el logro de los objetivos de la organización

5.2. Identificación y caracterización del producto.

5.2.1. Cosméticos

Stimulus – Fresa (Masaje)



Figura 7. Fresa (Masaje)

Fuente. Datos suministrados por HOTFLOWERS, empresa productora

Lubricación anal. Estos aceites afrodisíacos de estimulación están diseñados con fragancias que intensifican el sentido del olfato y despiertan sus deseos más íntimos. Están formulados principalmente con aceite de coco, que proporciona hidratación y una lubricación efectiva. Además, tienen una suavidad distintiva, una consistencia ligera y una textura muy agradable. Se recomienda utilizarlos en combinación con las cremas o sprays de la línea anal correspondiente. Disponible en envases de 15 ml.

Aceite para masaje besable - Neutro masaje

Este producto se destaca por su innovación, ya que proviene del aceite de coco y ofrece propiedades lubricantes y emolientes que dejan la piel suave y agradable al tacto. Estos aceites

son perfectos para masajes, sin contener aceite mineral, y pueden actuar como agentes de lubricación. Son ideales para masajes sensuales y además son comestibles. Cada envase contiene 40 ml del producto.



Figura 8. Aceite para masaje

Fuente. Datos suministrados por HOTFLOWERS, empresa productora

Hardelay - Tubo gel humectante

Compuesto de aceite esencial de clavo, estimula la circulación y proporciona agradable sensación de calentamiento. Su fórmula reduce la sensibilidad y prolongando la erección y retarda la eyaculación. Indicado para el hombre que sufre con eyaculación precoz. Embalaje 25g.



Figura 9. Hardelay - Tubo gel humectante

Fuente. Datos suministrados por HOTFLOWERS, empresa productora

5.2.2. Descripción química del producto

Productos Naturales: Estos productos son creados utilizando ingredientes que se encuentran en la naturaleza.

Productos Orgánicos: Se elaboran utilizando ingredientes que son cultivados y procesados sin la utilización de colorantes o sabores artificiales, pesticidas, conservantes o cualquier tipo de ingredientes químicos.

Productos Semi-Naturales o Casi-Naturales: Estos productos incorporan ingredientes naturales u orgánicos, como componentes activos botánicos o fragancias, pero también contienen una parte significativa de sustancias que no son naturales.

5.2.3. Ficha técnica de los productos

Producto: Aceite de Masajee Ylang-Ylang con Algodón

Contenido: 40 mL

Código: HC-381

Categoría: Aceite para masaje

NCM: 3824.90.23

1. Composición / Ingredientes

Tabla 5. Composición / Ingredientes, HC-381
Fuente. HOTFLOWERS

INCI	%	Función	Número CAS
CAPRYLIC / CAPRIC TRIGLYCERIDE	98,6	Emoliente	73398-61-5
TOCOPHERYL ACETATE	0,1	Antioxidante	7695-91-2
PARFUM	0,8	Perfume / Esencia / Saborizante	IFRA / ABIFRA
CANANGA ODORATA OIL	0,5	Perfume / Esencia / Saborizante	8006-81-3

2. Propiedades físico-químicas e organolépticas

Tabla 6. Propiedades físico-químicas e organolépticas HC-381
Fuente. HOTFLOWERS

Apariencia:	Líquido translúcido
Color:	Incoloro
Olor:	Característico
Densidad (25 °C, g/mL):	0,9 – 1,0
Índice de acidez (mgKOH/g):	Máx. 2,00

3. Propiedades microbiológicas

Tabla 7. Propiedades microbiológicas HC-381
Fuente. hotflowers

Contagien total de microorganismos aerobios:	Menos de 500 UFC/g
Pseudomonas aeruginosa:	Ausente
Staphylococcus aureaus:	Ausente
Coniformes total y fecal:	Ausentes

4. Componentes alergénicos

Alpha Isomethyl Ionone, Benzyl Alcohol, Benzyl Benzoate, Cinnamyl Alcohol, Citronellol, Coumarin, Linalool, Benzyl Salicylate, Farnesol.

5. Descripción del producto

Cómo utilizar: Aplicar sobre la piel masajeando suavemente. El uso en parte externa. No en las partes íntimas. En casos de procesos alérgicos, suspenda su uso y consulte con un médico.

Precauciones: Mantener fuera del alcance de los niños. En caso de contacto con, los ojos, enjuagar bien. Almacene en un lugar fresco y seco.

Vida útil: 24 meses a partir de la fecha de fabricación

6. Procesos de fabricación

Las cantidades de materias primas en la formulación se pesan y se homogeneizan, de acuerdo con el tiempo y la temperatura preestablecida. Al final del proceso, se recoge una muestra del producto y se envía al laboratorio de control de calidad para evaluar sus propiedades definidas por la especificación. Si es aprobado, el producto se introduce en el propio envase y disponible para la venta.

Producto: Aceite de Masaje de Pimienta con Fresa

Contenido: 40 ml

Código: HC-382

Categoría: Óleo para masajee

NCM: 3824.90.23

1. Composición / Ingredientes

Tabla 8. Composición / Ingredientes, HC-382
Fuente. HOTFLOWERS

INCI	%	Función	Número CAS
CAPRYLIC / CAPRIC TRIGLYCERIDE	96,9	Emoliente	73398-61-5
TOCOPHERYL ACETATE	0,1	Antioxidante	7695-91-2
AROMA	3,0	Perfume / Esencia / Saborizante	IFRA / ABIFRA

2. Propiedades físico-químicas e organolépticas

Tabla 9. Propiedades físico-químicas e organolépticas, HC-382
Fuente. HOTFLOWERS

Apariencia:	Líquido translúcido
Color:	Incoloro y levemente amarillo
Olor:	Característico
Densidad (25 °C, g/mL):	0,9 – 1,0
Índice de acidez (mgKOH/g):	Máx. 2,00

3. Propiedades microbiológicas

Tabla 10. Propiedades microbiológicas, HC-382
Fuente. HOTFLOWERS

Contagien total de microorganismos aerobios:	Menos de 500 UFC/g
Pseudomonas aeruginosa:	Ausente
Staphylococcus aureus:	Ausente
Coniformes total y fecal:	Ausentes

4. Componentes alérgicos

No presenta.

5. Descripción del producto

Cómo Utilizar: Aplicar sobre la piel masajeando suavemente. Usar solo en parte externa, no en partes íntimas, En casos de procesos alérgicos, suspenda su uso y consulte con un médico.

Precauciones: Mantener fuera del alcance de los niños. En caso de contacto con, los ojos, enjuagar bien. Almacene en un lugar fresco y seco.

Vida útil: 24 meses a partir de la fecha de fabricación

6. Procesos de fabricación

Las cantidades de materias primas en la formulación se pesan y se homogeneizan a continuación, de acuerdo con el tiempo y la temperatura preestablecida. Al final del proceso, se recoge una muestra del producto y se envía al laboratorio de control de calidad para evaluar sus propiedades definidas por la especificación. Si es aprobado, el producto se introduce en el propio envase y disponible para la venta.

Producto: Gel Hot Shock Viber

Contenido: 12 g

Código: HC-408

Categoría: Gel umectante corporal

NCM: 3304.99.90

1. Composición / Ingredientes

Tabla 11. Composición / Ingredientes, HC-408
Fuente. HOTFLOWERS

INCI	%	Función	Número CAS
GLYCERIN	28,0	Umectante	56-81-5
HYDROXYETHYLCELLULOSE	1,3	Regulador de viscosidad	9004-62-0
SPILANTHES OLERACEA L. EXTRACT	0,8	Condicionante	90131-24-1
AQUA	64,4	Vehículo	7732-18-5
PEG-40 CASTOR OIL	1,15	Solubilízate	61791-12-6
DISODIUM EDTA	0,1	Sequestrante / Quelante	6361-92-6
PROPYLENE GLYCOL	1,3	Umectante	57-55-6
SODIUM SACCHARIN	0,05	Edulcorante	128-44-9
AROMA	0,3	Aromatizante / Saborizante	IFRA / ABIFRA
PHENOXYETHANOL, METHYLISOTHIAZOLINONE	0,6	Conservante	127-99-6 / 2682-20-4
CI 19.140 SOL. 0,5%	0,6	Color / Pigmento	1934-21-0
CI 16.255 SOL. 0,5%	1,18	Color / Pigmento	2611-82-7
CI 42.090 SOL. 0,5%	0,22	Color / Pigmento	3844-45-9

2. Propiedades físico-químicas e organolépticas

Tabla 12 Propiedades físico-químicas e organolépticas, HC-408
Fuente. HOTFLOWERS

Apariencia:	Gel opaco
Color:	Marrón
Olor:	Característico
pH (sol.10% - 25 °C):	5,0 – 6,0
Densidad (25 °C, g/mL):	1,0 – 1,1

3. Propiedades microbiológicas

Tabla 13. Propiedades microbiológicas, HC-408
Fuente. HOTFLOWERS

Contagien total de microorganismos aerobios:	Menos de 500 UFC/g
Pseudomonas aeruginosa:	Ausente
Staphylococcus aureus:	Ausente
Coliformes total y fecal:	Ausentes

4. Componentes alergénicos

CINNAMAL.

5. Descripción del producto

Cómo Utilizar: Aplicar una pequeña cantidad sobre o cuerpo y masajear suavemente. El uso en parte externa. En casos de procesos alérgicos, suspenda su uso y consulte con un médico.

Precauciones: Mantener fuera del alcance de los niños. En caso de contacto con, los ojos, enjuagar bien. Almacene en un lugar fresco y seco.

Vida útil: 24 meses a partir de la fecha de fabricación

6. Procesos de fabricación

Las cantidades de materias primas en la formulación se pesan y se homogeneizan a continuación, de acuerdo con el tiempo y la temperatura preestablecida. Al final del proceso, se recoge una muestra del producto y se envía al laboratorio de control de calidad para evaluar sus propiedades definidas por la especificación. Si es aprobado, el producto se introduce en el propio envase y disponible para la venta. (Sanches Vicente Luís Eduardo Químico Responsable 2019).

5.3. Análisis del mercado de cosméticos.

5.3.1. Sector de cosméticos en Colombia

Colombia es el quinto mercado de cosméticos y Artículos de Aseo en Latinoamérica. Las ventas del sector crecieron a una tasa de 7% entre 2015 y 2019, y se espera que a 2023 el sector alcance un crecimiento promedio anual de 4% frente a 2019. Euromonitor International, 2019.

El consumo per cápita de productos de cosméticos del país alcanzó los US\$ 79,8 cifra que supera a países como Perú (US\$ 74,9), y representa un tercio del consumo de países como Estados Unidos y Francia.

- Creciente participación de las mujeres en el mercado laboral. El mercado laboral está compuesto en un 54% de mujeres. la segunda fuerza laboral femenina más alta de la región. Fedesarrollo, 2019.

- En Colombia el número de mujeres gerentes excede a países de Latinoamericanos y algunos países desarrollados como Canadá, Reino Unido, Alemania, Japón y Francia.
- El consumo por parte de los hombres y adolescentes viene creciendo. Se espera que en 2022, este mercado participe con el 22% de la torta. (Euromonitor International, 2020).
- Disponibilidad de mano de obra calificada para la investigación y producción con más de 140.000 profesionales y técnicos disponibles para el sector de cosméticos y artículos de aseo.

Observatorio Laboral, 2014

- Existencia de más de 300 empresas de empaques para cosméticos. BPR Benchmark, 2014
- Colombia hace parte de los 17 países mega-diversos del mundo y cuenta con la mayor biodiversidad por kilómetro cuadrado, posicionándose como potencia global en biodiversidad y bienes naturales. Alberga alrededor del 10% de la biodiversidad del planeta y el 7% de la selva amazónica a pesar de representar el 0,7% de la superficie continental mundial, (PROCOLOMBIA, 2019).

El sector cosmético es de gran importancia para la economía colombiana teniendo en cuenta que viene creciendo fuertemente desde el año 2000 y que Colombia es el segundo País con mayor Biodiversidad. Es tanta la relevancia que ha adquirido que desde el 2019 ingreso al Programa de Transformación Productiva (PTP) del Ministerio de Comercio Industria y Turismo con el propósito de convertirlo en un sector que pueda competir mundialmente. La inversión que se ha hecho en este sector es representativa pues en los últimos 3 años se han inyectado más de US\$ 300 millones. Esto con el fin de fortalecerlo en temas de producción, innovación, distribución, etc. (La República, 2019).

Contextualización. El sector de cosméticos es altamente representativo para Colombia, viene creciendo con fuerza en los últimos años. De acuerdo a la Encuesta Anual Manufacturera del

DANE la distribución de la producción del sector de Cosméticos es del 53%. A continuación se observa la distribución del mismo, según porcentaje de la producción.

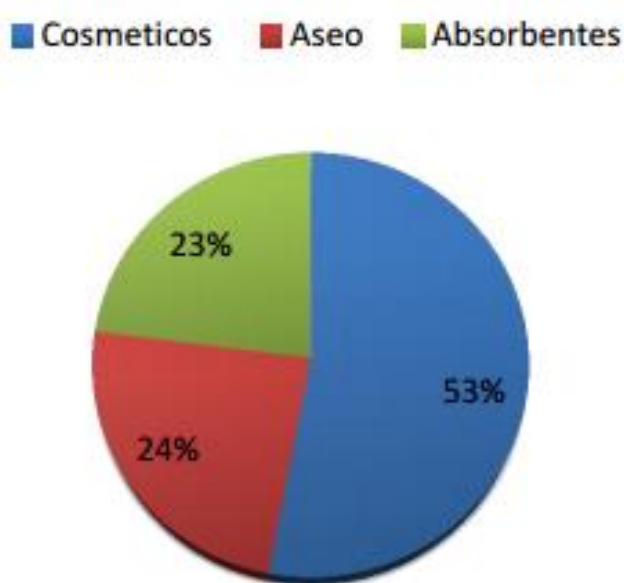


Figura 10. Porcentaje (%) de la producción del sector

Fuente. DANE; Encuesta Anual Manufacturera 2000-2019; Cálculo Propaís; RADDAR Consumer Knowledge Group, disponible en PROPAIS

Según la información proporcionada por la Cámara de Cosméticos de la ANDI, la producción colombiana en el sector de cosméticos ha experimentado un impresionante crecimiento en los últimos 19 años, desde el año 2000. Durante este período, el sector de cosméticos ha mantenido un sólido crecimiento anual promedio del 9.9%, según datos de la misma fuente. En términos de cifras, la producción ha aumentado considerablemente, pasando de 1,301 millones de dólares en el año 2000 a 3,659 millones de dólares en 2019.

Este crecimiento sostenido podría atribuirse en parte al aumento de la inversión extranjera directa, que ha mostrado resultados excelentes. En mayo de 2020, la balanza cambiaria reportó un saldo positivo de 6,843 millones de dólares, lo que representó un incremento del 6.3% en comparación con el mismo período del año anterior, según datos del Banco de la República.

Además, en julio de 2020, la balanza cambiaria experimentó una notable recuperación, alcanzando los 10,306 millones de dólares, mientras que la inversión extranjera neta sumó 12,573 millones de dólares.

En este contexto, los sectores que han demostrado perspectivas alentadoras y positivas incluyen el sector financiero y, sin lugar a dudas, la industria en la que se encuentra el sector de cosméticos.

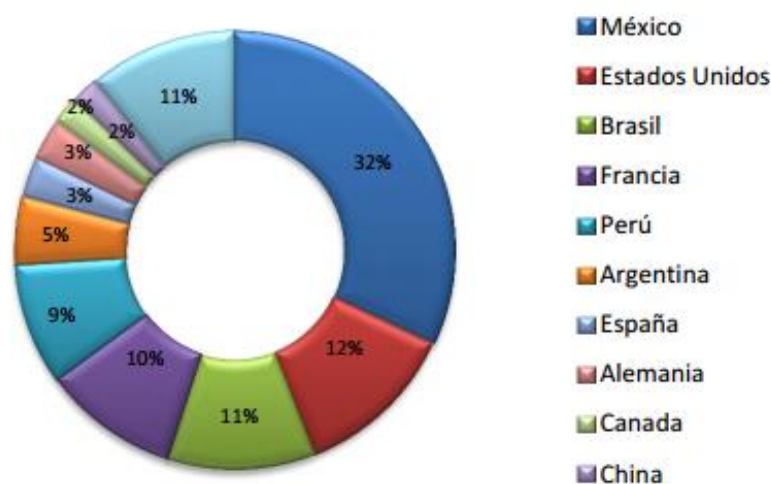


Figura 11. Principales países de origen de las importaciones colombianas 2019 (%).

Fuente: Cámara de Cosméticos y Aseo; ANDI-2020 Cálculo Propaís; RADDAR Consumer Knowledge Group. A nivel mundial el sector de cosméticos y artículos de aseo registró una positiva dinámica.

Según Euromonitor, pasó de US \$368.381,8 millones en 2000 a US \$738.632,6 millones en 2019, registrando una variación de 5,9%. Para la región latinoamericana el panorama es alentador también, el sector de Cosméticos creció a una tasa del 8% anual entre 2000 y 2019, (Cifras: Euromonitor Internacional 2020). Productores, exportadores, importadores y empresarios esperan que el crecimiento para el total de 2019 del sector en Latinoamérica sea del 17% aproximadamente.

Principales mercados mundiales cosméticos

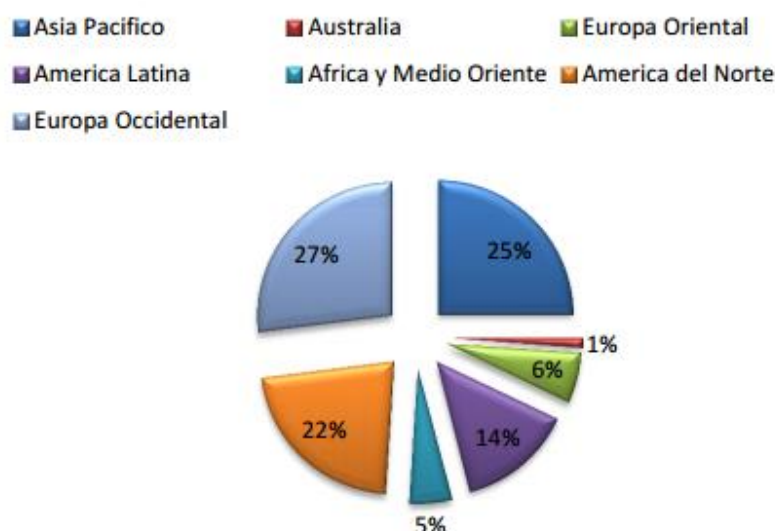


Figura 12. Principales Mercados Mundiales Cosméticos

Fuente: Cámara de Cosméticos y Aseo; ANDI- Cálculo Propaís; RADDAR Consumer Knowledge Group.

Países como Brasil, México y Colombia son los principales distribuidores de la industria de cosméticos de Latinoamérica. Colombia supera en la región a países como Chile, Perú, y Ecuador, y se ubica como uno de los países más dinámicos, fuertes y crecientes en la industria cosmética de los últimos años.

Se tienen además en cuenta factores culturales, tales como que a las colombianas por condiciones climáticas, pigmentos diferentes de la piel, y características socio - demográficas, les gusta usar maquillaje. Tema que se viene interiorizando en la mujer colombiana y evidentemente eleva las ventas de los productos, encasillando a Colombia en el tercer lugar de los países latinoamericanos más dinámicos dentro de esta industria.

A continuación se observa la distribución de la industria Cosmética en Latinoamérica.

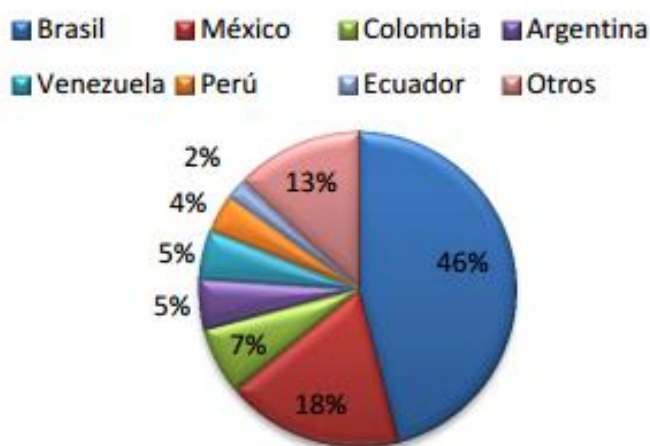


Figura 13. Distribución de la industria Cosmética en Latinoamérica 2000-2012

Fuente: Cámara de Cosméticos y Aseo; ANDI- Cálculo Propaís; RADDAR Consumer Knowledge Group
En el ámbito del mercado interno, las ventas de productos de cosmética y cuidado personal en

Colombia para el año 2019 alcanzaron la cifra de 7,304 millones de dólares, con un incremento anual del 6.4%, según datos de Euromonitor. Según las estadísticas proporcionadas por Propaís-Raddar, las compras de productos de cosmética y artículos de aseo realizadas por los hogares colombianos hasta agosto de 2020 totalizaron 15,008 billones de pesos, con una variación acumulada en términos corrientes (enero-agosto) del 8.08% y una variación real del 7.05%. En comparación con el mismo mes de 2019 (agosto 2020-agosto 2019), las compras de estos productos experimentaron un aumento del 10.07% en términos reales y alcanzaron un valor total de 22,156 billones de pesos.

El gasto per cápita promedio de los hogares colombianos en productos de cosmética durante los últimos 8 meses del año fue de 320,203 pesos. Esta tendencia muestra un crecimiento constante en el gasto per cápita a lo largo del tiempo. Además, se observa que, en promedio, el 5.36% del gasto mensual de los hogares colombianos se destinó a la compra de productos de cosmética durante los últimos 8 meses del año 2020. Se destaca un pico en las compras durante el mes de diciembre de 2019, principalmente impulsado por la temporada navideña, un patrón típico en ese período del año.

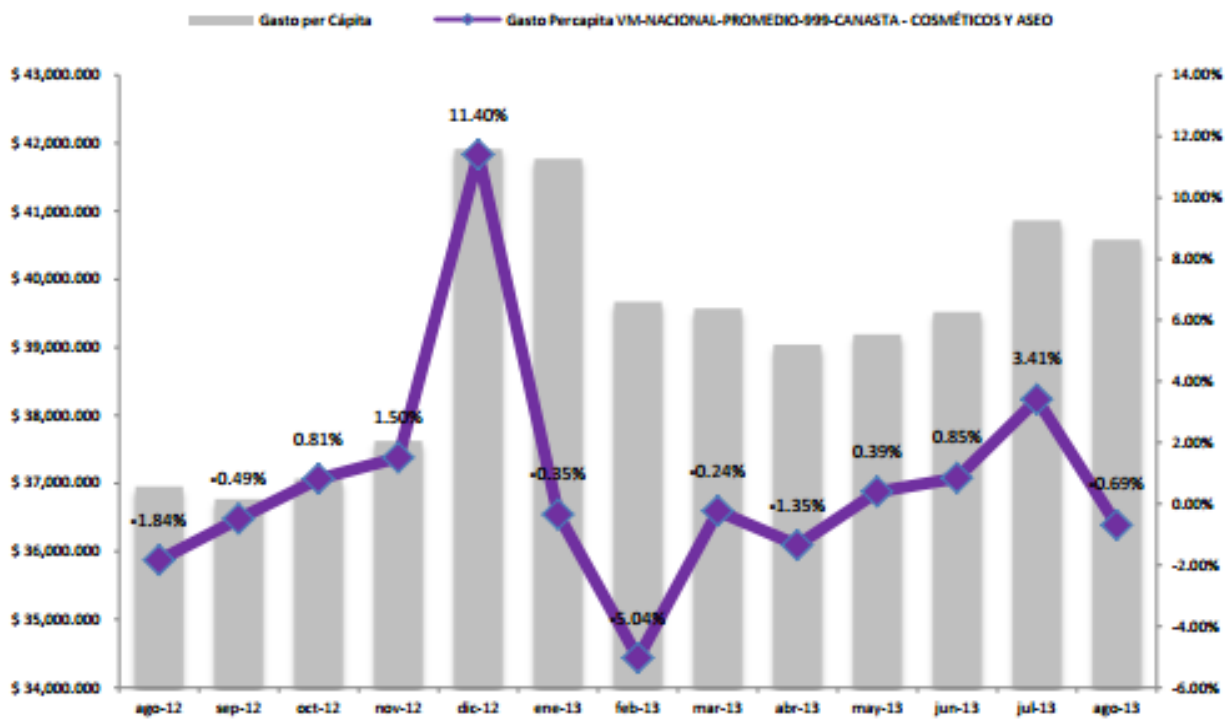


Figura 14. Dinámica del Gasto per cápita de los colombianos
 Fuente: Cálculo Propaís; RADDAR Consumer Knowledge Group

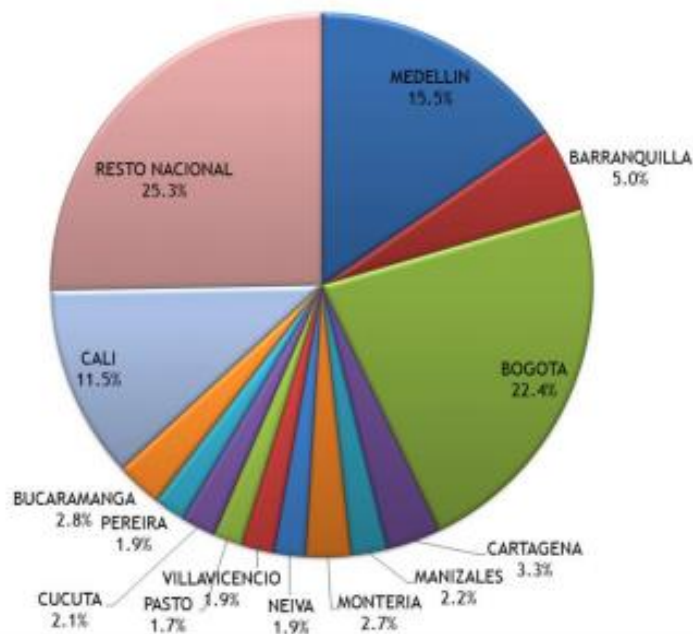


Figura 15. Mercado por unidades geográficas Cosméticos 2020
 Fuente: Cálculo Propaís; RADDAR Consumer Knowledge Group

El mercado de cosméticos se dinamiza en Colombia en una fuerte medida; de manera importante se consolidan empresas nacionales e internacionales en el país generando empleos

directos, ampliando la cobertura de productos exclusivos para las mujeres y hombres colombianos y cubriendo en su totalidad un sector que se desarrolla de manera sólida con el paso del tiempo. En la siguiente tabla se observan algunas de las multinacionales que se han establecido en Colombia.

Compañía	Descripción	País de Origen	Mercados
 Kimberly-Clark	Tercer centro de innovación a nivel mundial (US 20 MM). Al final de los tres primeros años el 75% de los investigadores serán colombianos.	Estados Unidos	Mundial
 P&G	Centro de distribución (US 25 MM– 600 empleos) y expansión capacidad planta de producción de jabón líquido (US 20 MM – 50 empleos) en Antioquia	Estados Unidos	Mercado Nacional
 Unilever	Oficina central para Centroamérica y la Región Andina Centro de Distribución en el Valle del Cauca (US 31.5 MM y 300 empleos)	UK	Centro América y Región Andina
 BELCORP	Centro de I&D y planta de producción en Tocancipá – Cundinamarca (US 10 MM)	Perú	Latinoamérica y Estados Unidos
 YANBAL	Expansión planta de producción (US\$ 10 millones). Centro de distribución en Facatativá – Cundinamarca (US\$10 MM)	Perú	Región Andina
 natura	Comercializa en Colombia alrededor de 400 productos	Brasil	Colombia
 AVON	Centro de Distribución US 50 MM – 300 empleos	Estados Unidos	Mercado Nacional, Perú y Ecuador
 BDF ●●●● Beiersdorf	Propietaria de la marca Nivea, ha realizado inversiones en Colombia de manera constante.	Alemania	Colombia

Figura 16. Multinacionales de Cosméticos establecidas en Colombia

Fuente: Cálculo Propaís; RADDAR Consumer Knowledge Group

Los principales países de origen de las importaciones del sector en el 2019 para cada subsector

fueron:

Principales Países Origen de Importaciones de Cosméticos 2014.

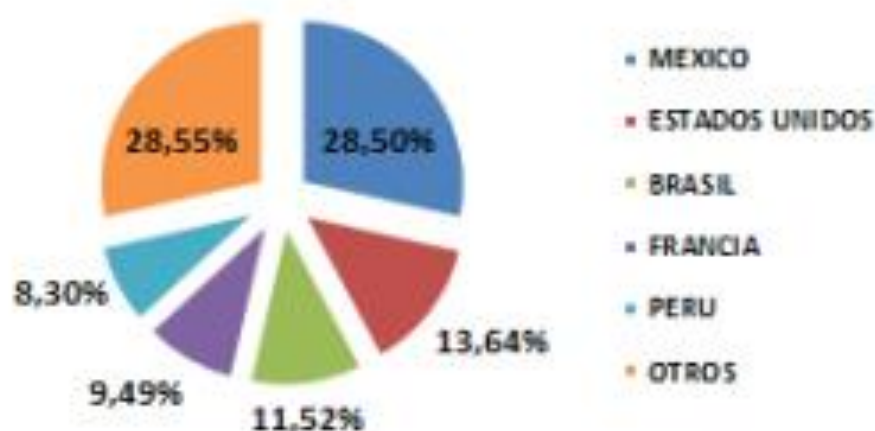


Figura 17. Principales países de origen de las importaciones del sector en el 2019 por subsector
Fuente. DANE 2020

Mapa de Oportunidades

El sector de la industria de cosméticos es de gran importancia en Colombia, y su crecimiento ha sido notable en los últimos años. Según la Encuesta Anual Manufacturera del DANE, este sector representa el 53% de la producción manufacturera en el país. La estrategia de marketing y ventas juega un papel esencial en el aumento de las ventas dentro de este sector. Las ventas a través de catálogos, farmacias, tiendas especializadas, supermercados y comercios tradicionales permiten una amplia cobertura y diversificación de productos.

Actualmente, se observa una tendencia en la población colombiana hacia el cuidado personal, un estilo de vida saludable, ejercicio, una alimentación equilibrada y productos que realcen la belleza y la apariencia. Las empresas aprovechan estas tendencias para desarrollar una variedad de productos, conocer las preferencias de los consumidores y satisfacer sus necesidades.

Las exportaciones de productos cosméticos desde Colombia hacia otros países de la región han consolidado al país como un jugador importante en el sector a nivel regional. Para proyectarse a nivel internacional y convertirse en un referente mundial, es necesario fortalecer la cadena de producción. Esto incluye la investigación de ingredientes naturales locales,

aprovechando la abundante biodiversidad del país, y protegiendo estos conocimientos intelectualmente. Además, se requiere un esfuerzo en el desarrollo de envases, diseño y construcción de marcas nacionales con proyección global.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos representa una oportunidad significativa para el sector de cosméticos en Colombia, especialmente en productos como perfumería, productos de tocador, depiladores y soluciones para el cuidado de lentes de contacto. El sector tiene múltiples oportunidades, y gran parte de ellas se centran en la utilización de la biodiversidad colombiana en productos naturales, saludables, hipoalergénicos y respetuosos con el medio ambiente (Sector de Cosméticos en Colombia. 2020).

5.4. Selección de país importador.

Para seleccionar el país importador se tiene en cuenta la habilidad de la empresa SWEET MOMETS S.A.S. para explotar el mercado, y se analizan los factores que pueden incidir en la selección así:

Factores Externos

- Barreras legales
- Barreras culturales
- Competencia
- Comunicación y distancia geográfica

Factores Internos

- Capacidad financiera
- Capacidad de comercialización
- Estructura organizacional.

Para su selección se analizaron los factores, variables y criterios para cada uno de los países con mayores indicadores de importación de cosméticos, ellos Brasil, México y estados Unidos

de América, se recolectó información relevante relacionada con, sus variables macroeconómicas, comunicaciones, geográficas y de logística en el proceso de importación de los productos de la empresa y posteriormente se realizó una calificación de las variables de selección de mercados

Se creó una lista inicial de posibles mercados objetivos, se investigó el mercado potencial, se investigó la ruta más adecuada, se definieron las mejores opciones para la empresa., oportunidades según la demanda, importaciones y competencia, disponibilidad de transporte, tratamiento preferencial entre otras y el país con la mejor calificación corresponde a Brasil del cual se realizara una breve síntesis de su situación actual.

Adicional a ello se investigó cual es el proveedor más importante de cada país preseleccionado y que produzca los mismos productos que se esperan importar, y cuál es el precio que manejan de importación DDP a Pereira, Colombia, (Ver Tabla No 15)

Tabla 14. Costo D.D.P. Pereira. Países preseleccionados y proveedor. Fuente autores

	Costo DDP Pereira Precio caja x 60 uds en US		
	Brasil hotflowers	Mexico rhino	Estados Unidos pipedream
RETARDANTE SPRAY	\$31,46	\$33,21	\$34,50
CHOQUE CALIENTE VIBER SPRAY	\$30,56	\$32,78	\$34,79
MEN CLEAN SEX SAB.LIQUIDO MENTA 60ml SPRAY	\$27,87	\$28,00	\$31,99
Totales	62,02	65,99	69,29

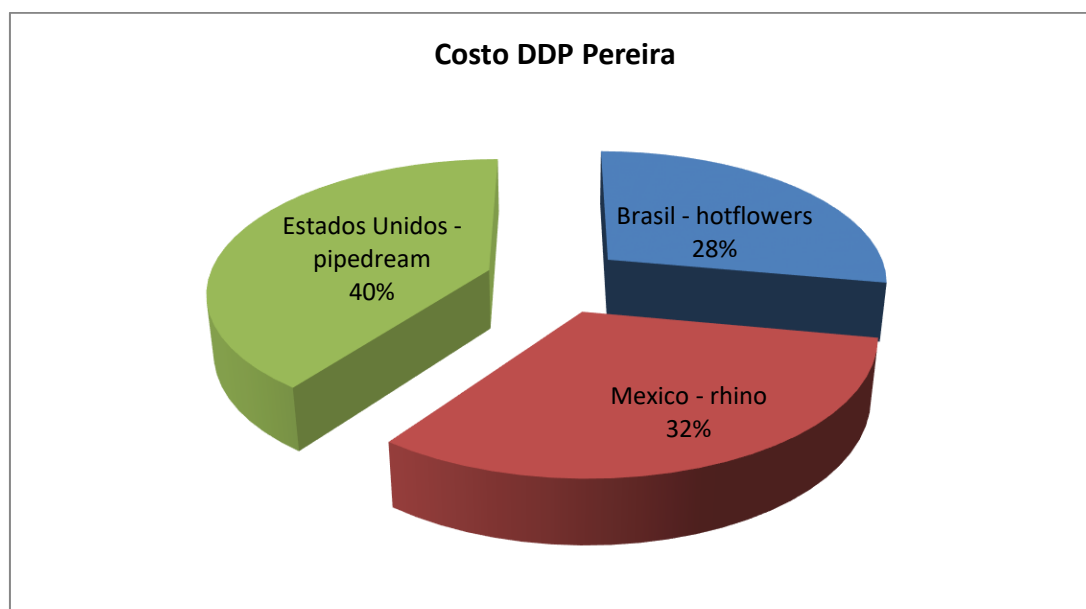


Figura 18. Costo D.D.P. Pereira Fuente autores

La tabla contiene la información de lo que vale cada producto por caja de 60 unidades en los países preseleccionados y en cada uno de ellos se relaciona el proveedor que comercializa productos de similares características.

La figura muestra que el proveedor más costoso es el que se encuentra en USA, con un 40%, le sigue el de México con un 32%, y por último se encuentra el de Brasil con un 28%, proveedor seleccionado en precios por tener el menor costo y con mejores ventajas para el mercado colombiano.

5.5. Proveedor seleccionado Brasil.

5.5.1. Perfil logística Brasil



Figura 19. Bandera de Brasil. Fuente. PROCOLOMBIA, (2020).

La República Federativa de Brasil es la nación más extensa de Sudamérica y ocupa el quinto lugar en extensión a nivel mundial. Se sitúa en la parte oriental de Sudamérica, limitando con el Océano Atlántico. Su territorio abarca una superficie de 8,511,965 km², compuesta por 8,456,510 km² de tierra firme y 55,455 km² de aguas territoriales, con una línea costera que se extiende por 7,491 kilómetros. La capital de Brasil es Brasilia, aunque la ciudad más poblada es Sao Paulo. La economía brasileña se destaca por la robustez de sus sectores agrícola, minero, manufacturero y de servicios. Los servicios representan el 71% del Producto Interno Bruto (PIB) del país. Entre los principales productos agrícolas se encuentran el café, la soja, el trigo, el arroz, el maíz, la caña de azúcar, el cacao, los cítricos y la carne de res, que contribuyen significativamente al 5.8% del PIB.

Brasil mantiene relaciones comerciales importantes con países como China, Estados Unidos, Argentina, Alemania y Nigeria, que representan el 47.9% de sus importaciones. La red de carreteras de Brasil se extiende por 1,580,964 kilómetros, pero solo alrededor de 212,798 kilómetros están pavimentados. El país cuenta con aeropuertos clave en Sao Paulo y otros 698 aeropuertos pavimentados en todo su territorio.

La República Federativa de Brasil es el país más grande de Suramérica y el quinto más extenso del mundo. Se encuentra ubicado al este de Suramérica, bordeando el Océano Atlántico

Tiene una superficie de 8.511.965 km², de los cuales 8.456.510 km² corresponden a terreno sólido y 55.455 km² a aguas territoriales, la línea de litoral marítimo tiene una extensión total de 7.491 kilómetros. Su capital es Brasilia pero su ciudad más poblada es Sao Pablo. La economía de Brasil se caracteriza por tener bien desarrollados los sectores agrícolas, minero, manufactureros y de servicios grandes. Los servicios representan en 71% del PIB, por otro lado sus principales productos son café, soja, trigo, arroz, maíz, caña de azúcar, cacao, cítricos y carne de vaca los cuales representan el 5,8% del PIB del país. Los principales socios comerciales en cuanto a importaciones son China, Estados Unidos, Argentina, Alemania y Nigeria los cuales representan 47,9% de las mismas. La red vial de Brasil está compuesta por 1.580.964 kilómetros de carreteras, de las cuales solo se encuentran pavimentados 212.798 kilómetros. Las principales terminales aéreas del país se encuentran en Sao Pablo, adicionalmente el país cuenta con otros 698 aeropuertos pavimentados a lo largo de su territorio

Exportaciones colombianas

En el 2020, se exportaron a Brasil 6,6 millones de toneladas, que correspondieron a US\$ 1.189 millones en valor FOB. El mayor volumen de carga se transportó vía marítima, representando el 99,97% del total. En cuanto a toneladas y valor US\$ FOB exportado a Brasil por modos de transporte encontramos el siguiente comportamiento para los últimos 5 años:

Marítimo

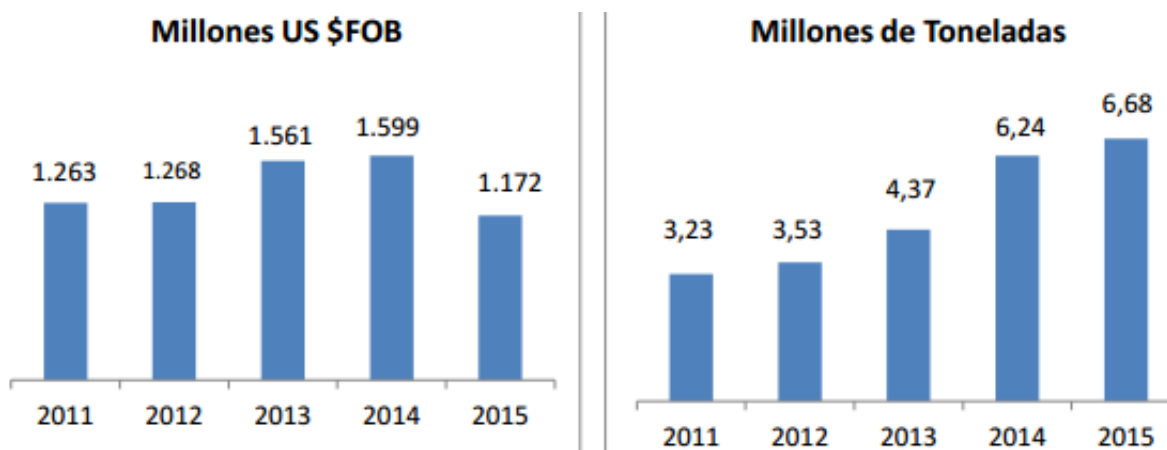


Figura 20. Exportaciones colombianas, vía marítima

Fuente: DANE. MinCIT- 2020

Aéreo

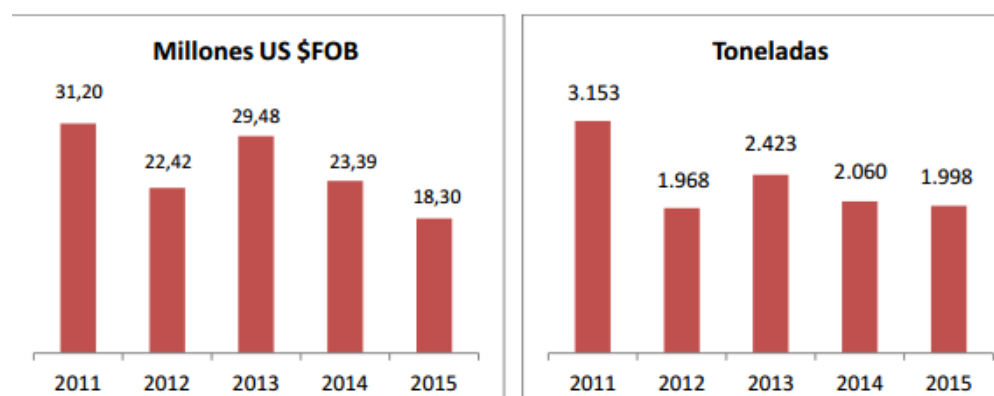


Figura 21. Exportaciones colombianas, vía aérea

Fuente: DANE. MinCIT- 2020

Logistics Performance Index de Brasil

Según el Logistics Performance Index (LPI) Publicado por el Banco Mundial en el 2018, Brasil ocupa en la posición 65 entre 160 países en el mundo, en cuanto al desempeño logístico, bajando 20 puestos con respecto al reporte anterior elaborado en el 2012, con una calificación promedio de 2,94 (siendo 1 la peor calificación y 5 la mejor) durante el mismo periodo evaluado*. Sumado a lo anterior es importante decir que el desempeño presentado por Brasil en cada uno de los diferentes aspectos que componen el LPI, fue el siguiente.

Logistics Performance Index de Brasil

Tabla 15. Logistics Performance Index de Brasil Fuente. The World Bnk. (2019).

<i>Aspecto Evaluado</i>	<i>Puntaje</i>	<i>Puesto</i>
<i>La eficiencia aduanera</i>	2,48	94
<i>La calidad de la infraestructura</i>	2,93	54
<i>La competitividad de transporte internacional de carga</i>	2,80	81
<i>La competencia y calidad en los servicios logísticos</i>	3,05	50
<i>La capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos</i>	3,03	62
<i>La puntualidad en el transporte de carga</i>	3,39	61

Acceso marítimo



Figura 22. Acceso marítimo. Fuente, PROCOLOMBIA, 2020

El transporte marítimo juega un papel crucial en el comercio internacional de mercancías, gestionando más del 90% del flujo de carga relacionada con las importaciones y exportaciones de Brasil. Entre los principales puertos de Brasil se encuentran el Puerto de Paranaguá, el Puerto de Río Grande y el Puerto de Santos. Desde Colombia, se ofrecen diversos servicios de transporte marítimo que conectan los puertos de Buenaventura, Barranquilla, Cartagena y Santa Marta con destinos en Brasil, como Belém, Fortaleza, Itajai, Navegantes, Manaus, Río de Janeiro, Río Grande, San Francisco Do Sul, Santos, Suape, Pecem, Vitória, entre otros.

En la Costa Atlántica de Colombia, específicamente en los puertos de Cartagena, Barranquilla y Santa Marta, existen servicios directos y rutas de conexión hacia Brasil proporcionados por 7 navieras. Estos servicios ofrecen tiempos de tránsito que oscilan alrededor de los 11 días y suelen incluir conexiones en puertos de países como Panamá, República Dominicana y Jamaica.

Por otro lado, en la Costa Pacífica de Colombia no se disponen de servicios directos hacia Brasil, pero existen rutas en conexión ofrecidas por 6 navieras. Estas rutas conectan los puertos colombianos con destinos brasileños a través de escalas en puertos como Cartagena, Panamá y República Dominicana. Los tiempos de tránsito en estas rutas varían, siendo los más cortos alrededor de 18 días.

Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos

Tabla 16. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Dirección de Información Comercial PROCOLOMBIA.

Punto de Desembarque	Punto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
Suape	Cartagena	Directo	8
	Barranquilla	Cartagena - Colombia	14
	Santa Marta	Cartagena - Colombia	13
	Buenaventura	Cartagena - Colombia	15
Pecem	Cartagena	Santos - Brasil	14
	Barranquilla	Cartagena - Colombia, Suape - Brasil	20
	Santa Marta	Cartagena - Colombia, Suape - Brasil	19
	Buenaventura	Cartagena - Colombia, Suape - Brasil	21
Rio de Janeiro	Cartagena	Directo	17
	Barranquilla	Cartagena - Colombia	25
	Santa Marta	Cartagena - Colombia	24
	Buenaventura	Cartagena - Colombia	26
Santos	Cartagena	Directo	9
	Barranquilla	Cartagena - Colombia	17
	Santa Marta	Cartagena - Colombia	16
	Buenaventura	Cartagena - Colombia	18
Rio Grande	Cartagena	Santos - Brasil	20
	Barranquilla	Cartagena - Colombia, Santos, Brasil	35
	Santa Marta	Cartagena - Colombia, Suape - Brasil	24

Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Dirección de Información Comercial - ProColombia.

*La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias.

Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a Brasil



Figura 23. Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a Brasil. Fuente, PROCOLOMBIA, 2020

Acceso aéreo



Figura 24. Acceso aéreo, Fuente, PROCOLOMBIA, 2020

Brasil dispone de un total de 4.263 aeropuertos, de los cuales 718 están equipados con pistas pavimentadas, mientras que los restantes 3.545 cuentan con pistas no pavimentadas. Este país se destaca por su sólida infraestructura aeroportuaria, que desempeña un papel fundamental en la gestión del transporte de carga a nivel internacional.

Desde Colombia, se operan vuelos tanto de pasajeros en rutas regulares como servicios de carga con destino a Brasil. Los principales aeropuertos internacionales en Brasil que reciben estos vuelos son Brasilia, Sao Paulo (Guarulhos y Viracopos), Manaus, Belo Horizonte y Río de Janeiro (Galeão). Entre estos, destacan cuatro aeropuertos internacionales de gran relevancia ubicados en el estado de Sao Paulo: el Aeropuerto Internacional de Viracopos, el Aeropuerto Internacional de Guarulhos, el Aeropuerto Internacional Antônio Carlos Jobim/Galeão y el Aeropuerto Internacional Eduardo Gomes/Manaus. Estos aeropuertos son puntos clave para los servicios de carga que parten desde Colombia hacia Brasil.

Desde la ciudad de Bogotá, existen vuelos directos con destinos finales en Sao Paulo, Río de Janeiro, Belo Horizonte, Manaus, entre otros. Además, se ofrecen servicios aéreos con conexiones en países como Argentina, Estados Unidos y Panamá para llegar a Brasil.

Conexiones de aerolíneas prestadoras de servicio a Brasil

Tabla 17. Conexiones de aerolíneas prestadoras de servicio a Brasil, Fuente. PROCOLOMBIA, 2020

Aerolíneas	Conexiones	Frecuencia	Clase
	Buenos Aires – Argentina	Lunes, Miércoles y Viernes	Pasajeros
	Miami – Estados Unidos	Todos los días	Pasajeros
	Miami - Estados Unidos	Todos los días	Pasajeros
	Panamá - Panamá	Todos los días	Pasajeros
	Memphis –Estados Unidos	Lunes a viernes	Carga
	Directo	Todos los días	Pasajeros
	Miami – Estados Unidos	Todos los días	Carga
	Miami – Estados Unidos	Lunes a Sábados	Carga
	Directo	Todos los días	Pasajeros
	Directo	Todos los días	Pasajeros

Otros aspectos importantes para la logística

Documentos requeridos para ingreso de mercancías

Envíos Comerciales: De acuerdo a las regulaciones pertinentes, los envíos comerciales deben ir acompañados de una serie de documentos que incluyen una factura comercial. Esta factura debe contener información detallada como el nombre y dirección del remitente y el destinatario, número y fecha de la factura, detalles del vuelo y transporte, descripción exacta de las mercancías

en portugués (coincidiendo con la Guía de Importación), peso bruto de cada paquete en kg y gramos, peso bruto total según la Guía de Importación, número de partida del arancel aduanero, país de origen y de compra, precio unitario y valor FOB total, transporte y otros cargos, valor CIF en la moneda indicada en la Guía de Importación y en dólares, tasa de conversión, fecha de emisión y firma del expedidor.

Es importante destacar que la factura no puede tener correcciones o adiciones, ya que esto podría resultar en una multa equivalente al 20% del valor CIF de los derechos. Sin embargo, ciertos envíos, como los personales con un valor inferior a USD 500, bienes nacionales, mercancías reimportadas después de revisión o reparación en el extranjero, y bienes o animales destinados a exposiciones patrocinadas por organismos oficiales, no requieren factura comercial.

Licencia de importación: Se requiere una licencia de importación para envíos con un valor entre US\$ 300,00 y US\$ 3,000.00, dependiendo del tipo de mercancía, así como para ciertas categorías de productos, independientemente de su valor. Es importante tener en cuenta que no se requiere licencia de importación para bienes exentos de factura comercial o declaración de importación (Guía de Importación); sin embargo, esto puede no ser recomendable, ya que puede resultar en demoras en la manipulación y costos adicionales de almacenamiento en el Depósito Aduanero.

Certificado de origen: En algunos casos, se requiere un certificado de origen, especialmente para países miembros de ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración). Este certificado puede no ser necesario si la factura comercial contiene una declaración de origen visada por la Cámara de Comercio.

Envíos de muestras sin valor comercial: Las muestras con un valor de hasta USD 1,000 no necesitan una "Guía de Importação", pero deben estar acompañadas por una "Declaração de Importação de amostra e pequena encomenda (DIA)". La factura debe llevar la indicación "Sem

Cobertura cambial" (sin cobertura de cambio). Estas muestras están sujetas a derechos de importación normales. Las muestras importadas temporalmente deben ir acompañadas por 5 listas de embalaje que detallen la descripción, valor por unidad, número y peso. El despacho debe ser realizado por un agente de aduanas y se requiere una garantía bancaria. Las listas de embalaje y la carta del propietario deben enviarse a la compañía aérea de carga o al Agente General en Brasil al menos 15 días antes de la llegada del envío comercial.

Transporte de muestras sin valor comercial: Estas muestras son mercancías que no tienen valor comercial y se utilizan para demostrar sus características. Los procedimientos y requisitos varían según la legislación de cada país. En el contexto del transporte aéreo, PROCOLOMBIA ha establecido alianzas con varias transportadoras para reducir los costos de envío para las empresas que participan en sus programas.

Indicadores de comercio transfronterizo: Estos indicadores detallan los costos y procedimientos involucrados en la importación y exportación de un embarque estándar de mercancías, desde el acuerdo inicial entre las partes hasta la entrega de las mercancías.

Exportación

Tabla 18. Indicadores de comercio transfronterizo, Fuente. PROCOLOMBIA, 2020

Indicador	Brasil	OCDE
Tiempo para exportar: Cumplimiento fronterizo (horas)	49	15
Costo para exportar: Cumplimiento fronterizo (USD)	959	160
Tiempo para exportar: Cumplimiento documental (horas)	42	5
Costo para exportar: Cumplimiento documental (USD)	226	36

Importación

Tabla 19. Indicadores de comercio transfronterizo Fuente. PROCOLOMBIA, Doing Business 2020

Indicador	Brasil	OCDE
Tiempo para importar: Cumplimiento fronterizo (horas)	63	9
Costo para importar: Cumplimiento fronterizo (USD)	970	123
Tiempo para importar: Cumplimiento documental (horas)	146	4
Costo para importar: Cumplimiento documental (USD)	107	25

Normatividad fitosanitaria

Exigencia cumplimiento de la norma internacional de protección fitosanitaria. Brasil aplica la norma NIMF-15 desde junio de 2005, esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, la medida recae en: Pallets, Estibas, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera. Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca. (Norma NIMF-15, documentos de la FAO, 2019).

Links de interés

Ministerio de Industria y Comercio de Brasil: (Portugués) Procedimientos para exportar e importar en Brasil, principales acuerdos comerciales, estadísticas, balanza comercial, barreras al comercio, incentivos a las empresas y legislación comercial.

Ministerio de Transporte de Brasil: (Portugués) Novedades, directorio de empresas de transporte marítimo, aéreo, y terrestre, estadísticas, legislación, consultoría jurídica y proyectos actuales de inversión.

Agencia de Promoción de exportaciones e inversiones de Brasil: (Portugués, Inglés, Francés) Información acerca de estudios de mercado, oportunidades de negocio, proyectos de inversión e incentivos para cerrar negocios en este país.

Federal Express: (Inglés) Información relacionada con la normatividad del país para las exportaciones e importaciones. (Dirección de Información Comercial. PROCOLOMBIA. 2020).

Principales indicadores macroeconómicos de Brasil

Tabla 20. Principales indicadores macroeconómicos de Brasil. Fuente. Centro económico internacional

Concepto	Unidad	2020
Población	Mill. de habitantes	211,42
1) Nivel de Actividad		
Producto interno bruto	Millones de dólares corrientes	1.263,570
PIB per cápita	Dólares corrientes	11.573
Variación del PIB real	Tasa de variación anual - en % -	0,2
Inversión interna bruta	Como porcentaje del PIB	n.d.
Ingresos de Capitales por IED	Millones de dólares	62.495
Desempleo	Porcentaje	14,7
2) Precios		
Índice de precios al consumidor	Tasa de variación anual (dic-dic) - en % -	6,4
Índice de precios al por mayor	Tasa de variación - promedio anual en % -	4,5
3) Sector Público		
Balance Fiscal	Como porcentaje del PIB	0,6
4) Panorama Monetario		
Tipo de Cambio ¹	Reales por Dólares	5,64
Reservas internacionales ²	Millones de dólares	354.500

Tabla 21. Continuación Tabla 15

Fuente: CEI en base a Banco Central de Brasil, IBGE, SECEX y FMI

Concepto	Unidad	2020
5) Sector Externo		
Exportaciones de bienes (FOB)	Millones de dólares	117.348
Importaciones de bienes (FOB)	Millones de dólares	225.383
Saldo comercial	Millones de dólares	37.496
Coefficiente de Exportaciones	Como porcentaje del PIB	14,54
Coefficiente de Importaciones	Como porcentaje del PIB	11,52
Saldo de la cuenta corriente	Millones de dólares	-83.257
Saldo de la cuenta corriente	Como porcentaje del PIB	-3,5
6) Deuda		
Deuda Externa Total	Millones de dólares	569.398
Tratados comerciales	Mercosur	

¹ valor promedio del período² Incluye divisas, metales y bonos gubernamentales³ Deuda externa pública registrada

5.5.2. Identificación y caracterización del proveedor seleccionado.

HOTFLOWERS

Quienes somos

HOT FLOWERS

Somos una empresa brasileña de productos sensuales, cosméticos, accesorios, trajes y prótesis.

Las flores calientes son responsables de todos los pasos que implican el diseño de sus líneas.

Dirección geográfica. Cra 11 #20-23 piso 2, teléfono +57 3106067539, Santos, Brasil

Dirección Web. <http://www.hotflowers.com.co/>



Figura 25. Fabrica de procesamiento, HOT FLOWERS Fuente. <http://www.hotflowers.com.co/>

5.5.3. Legislación Aduanera

5.5.3.1. Partida arancelaria correspondiente a la importación

Cosméticos: 33.01.29.11

Tabla 22. Estructura Arancelaria, Fuente: DIAN, 2020

Secciones del Sistema Armonizado	Niveles Arancelarios				
	Número de ítem	Promedio	Máximo	Mínimo distinto de 0	Mínimo
Sección VI – Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.	2951	6,65	35	35	0

Tabla 23. Estructura Arancelaria, Fuente: DIAN, 2020

Ítem	Descripción y características	
Gravamen Arancelario		5%
IVA		16%
Gravámenes por acuerdos internacionales para importaciones 3301120000	0% , -Brasil con Código 014 (MERCOSUR)	
Régimen de comercio	Libre importación	
Requisitos Específicos de Origen (REO)	Previo. Visto Bueno - Instituto Nacional de vigilancia de medicamentos y alimentos	
Documentos soporte	Previo. Visto Bueno - Instituto nacional de vigilancia de medicamentos y alimentos	
Descripciones de mercancías	Nombre Comercial, texto 60 de longitud , Otras características, 4.000 de longitud , ambos obligatorios	

5.5.3.2. Logística de la importación

5.5.3.3. Documentos de soporte para el proceso de importación

Tabla 24. Ventajas de la selección del proveedor, fuente: autores

Variable	Indicador
Producto	Requerimientos técnicos, de calidad y presentación acordes a las políticas de la empresa
Precio	El más económico con respecto a los otros proveedores de los países pre seleccionados
Flete	Flete más económico
Tiempo	El tiempo de entrega en puerto de Barranquilla es de 17 días.
Arancel	Arancel Brasil es de 0% según tratado de comercio con Mercosur
Condiciones de pago	30 días fecha, y según carta de crédito a plazo proveedor

5.5.3.4. Negociación importación

Contrato de compraventa internacional

Ley 518 de 1999, por medio de la cual se aprueba la "Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías", hecha en Viena el once (11) de abril de mil novecientos ochenta (1980). (Diario Oficial No. 43.656, 1999).

Condiciones

Aplicación del Incoterm DDP

Los Incoterms determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional y facilitan las operaciones de comercio internacional, delimitando las obligaciones con el fin de disminuir el riesgo en dichas operaciones comerciales.

Los Incoterms establecen en forma simplificada las obligaciones del comprador y del vendedor en una compraventa internacional, asimismo permiten determinar el momento en que se produce la transferencia de riesgos entre las partes.(actualícese).

DDP (Delivered Duty Paid) - Entregadas derechos pagados (lugar de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega las mercaderías al comprador, despachadas para la importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino acordado.

El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos ocasionados al llevar las mercaderías hasta aquel lugar, incluyendo los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación al país de destino.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

Obligación del comprador

- Pagar la mercadería
- Incoterms 2020 condiciones de entrega" o "condiciones de envío". Las reglas Incoterms asignar diferentes aspectos entre vendedor y comprador:
- El transporte internacional y los costes administrativos.
- El lugar en el que se transfiere el riesgo de transporte de los productos
- Responsabilidad y costes del despacho aduanero y aranceles.
- Responsabilidad y coste de la cobertura del seguro de transporte. (Incoterms International Commerce Terms. 2020).

Plazo de entrega

17 días a partir de firma de contrato y recibo de carta de crédito por parte del proveedor

5.5.3.5. Formas de pago de una importación

Carta de crédito

Es una forma de pago a una exportación, en la cual, el banco se compromete directamente o por intermedio de un banco corresponsal a pagar a un beneficiario una suma determinada de dinero o a aceptar y pagar letras de cambio contra la entrega de documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones del crédito.

Modalidades de la carta de crédito. Ésta se puede clasificar dependiendo de su conveniencia: Reembolso: Ordinarias o de convenio.

- **Disponibilidad del pago:** Pueden ser a la vista (se recibe el pago después de presentar los documentos necesarios en el tiempo establecido), de aceptación (mínimo 30 y máximo 180 días de plazo para su pago) o de pago diferido (mayor a 180 días).
- **Compromiso de pago:** Avisada (no existe compromiso de pago obligatorio por parte del banco exportador, únicamente se hace una certificación de la autenticidad del crédito) o confirmada (garantiza el desembolso únicamente cuando se cumplan los términos y las condiciones del crédito).

Términos y condiciones: Son revocables (modificables o canceladas) e irrevocables (no pueden ser derogadas ni enmendarse sin consentimiento del banco emisor). (Consultorio de comercio exterior, ICESI, 2020).

Naturaleza: Transferibles.

5.5.3.6. Procedimiento para realizar el pago con una carta de crédito

Una vez que el comprador y el vendedor han acordado los términos de la transacción, el comprador procede a solicitar una carta de crédito a su banco emisor, que suele tener una sucursal

en el país del vendedor (banco emisor). El banco emisor, a su vez, emite la carta de crédito a favor del vendedor y la envía al banco notificador, informando al vendedor de su confirmación. En este punto, el vendedor procede a embarcar la mercancía y presenta los documentos requeridos al banco. Si todos los documentos están en orden, el banco emisor realiza el pago al vendedor y envía los documentos al banco del comprador, quien a su vez realiza el pago al banco emisor (Consultorio de comercio exterior, ICESI, 2020).

Ventajas de una carta de crédito

Como se mencionó previamente, la carta de crédito suele satisfacer las necesidades tanto del vendedor que busca obtener efectivo como del comprador que busca obtener un crédito. Al brindar una forma de pago basada en la entrega de documentos que representan la mercancía y al permitir la transferencia del derecho sobre dichas mercancías, la carta de crédito proporciona un proceso ampliamente utilizado y estándar para llegar a un acuerdo en términos comerciales. (Consultorio de comercio exterior, ICESI, 2020).

Precauciones que se deben tener con una carta de crédito

En ocasiones, se encuentran documentos de este tipo emitidos por bancos que no tienen existencia real. En tales situaciones, el beneficiario recibe el crédito de estos bancos sin que medie la participación de un banco avisador reconocido en el país del beneficiario. El beneficiario podría intentar verificar la aparente autenticidad de dicho documento. Este comportamiento, que difiere de las prácticas bancarias normales, debe considerarse una señal de advertencia que no debe pasarse por alto. En otros casos, el banco avisador puede afirmar ser una sucursal del banco emisor, pero el beneficiario desconoce este banco avisador. Por lo tanto, la forma más segura para el beneficiario es verificar con su propio banco antes de confiar o tomar medidas basadas en el crédito documentario (Consultorio de Comercio Exterior, ICESI, 2020).

Giro directo

Es un pago, el cual se efectúa de forma directa bajo instrucciones del cliente por medio de un banco corresponsal (banco del comprador), que se reduce exclusivamente a la venta de divisas para que éste pague directamente al vendedor una suma determinada de dinero en el exterior mediante cheque o colocando los fondos en el banco del beneficiario. Esta modalidad de pago es financiada por las entidades financieras con un plazo máximo de 180 días, fecha documento de transporte. (Consultorio de comercio exterior, ICESI, 2020).

Giro anticipado

En esta modalidad, el pago se realiza antes de que la mercancía ingrese al territorio nacional. Sucede cuando el exportador solicita al comprador en el extranjero un pago anticipado, ya sea en su totalidad o parcial, antes del despacho de la mercancía. En esta situación, el importador asume el riesgo de un posible incumplimiento por parte del exportador en el envío de los bienes. Es importante que el importador registre este pago en la declaración de cambio. Además, solo es posible obtener financiamiento de entidades financieras para los pagos relacionados con la importación de bienes de capital.

Cobranza

Este pago se da cuando el beneficiario (exportador) expide la cobranza al banco comercial y éste le anuncia al banco corresponsal que debe hacerse el pago de la mercancía, así mismo el banco corresponsal le informa al ordenante (importador), sobre el pago, para que éste se efectúe devolviéndose en la cadena. (Consultorio de comercio exterior, ICESI, 2020).

Selección forma de pago carta de crédito

Es aquella que en sus condiciones estipula que el pago al exportador se efectuará al término del plazo que este último le haya otorgado al importador. Habitualmente este plazo está determinado por la fecha de embarque de la mercadería. Se elige este tipo de pago por que es el más utilizado y que más confiabilidad da tanto al comprador como al vendedor

Importaciones de bienes pagados con tarjeta de crédito emitida en Colombia cobrada en moneda legal colombiana”. La declaración de cambio debe ser completada en el momento del primer pago, que corresponde al valor total de la importación. Esto se aplica independientemente de si la entidad emisora de la tarjeta de crédito ha proporcionado financiamiento. Cuando el monto de la importación sea igual o menor que la cantidad mencionada anteriormente, el recibo de pago o cualquier otro registro que confirme el pago cumplirá con la función de la declaración de cambio. En cualquier caso, es esencial conservar dicho comprobante en caso de que las autoridades encargadas del control y supervisión del régimen cambiario lo requieran en el futuro.

Pagos con tarjeta de crédito internacional emitida en el exterior o en Colombia cobrada en divisas. Cuando se trate de pagos con tarjetas de crédito emitida en el exterior o en Colombia cobrada en divisas, se deberá utilizar la declaración de cambio por importaciones de bienes (Formulario No. 1), numeral cambiario 2020 “Giro por importaciones de bienes ya embarcados en un plazo igual o inferior a un (1) mes y por importaciones de bienes pagados con tarjeta de crédito emitida en el exterior o en Colombia cobrada en divisas”, independientemente del monto y plazo otorgado por la entidad emisora de la tarjeta de crédito. Las divisas para pagar los cargos de las tarjetas de crédito deben adquirirse a través del mercado cambiario. La declaración de cambio por importaciones de bienes (Formulario No. 1) deberá diligenciarse cada vez que se efectúe un abono para pagar el valor financiado. Si el pago de las cuotas se efectúa en un plazo superior a un (1) mes se deberán utilizar los numerales cambiarios previstos en los puntos 3.2.1 o 3.2.2 de este Capítulo, según corresponda. Modificado con el Boletín del Banco de la República: No. 18 (May.05/2011) (CRE DCIN-83 May.04/2011) CIRCULAR REGLAMENTARIA EXTERNA – DCIN - 83 Capítulo 3 ASUNTO 10: PROCEDIMIENTOS APLICABLES A LAS OPERACIONES DE CAMBIO Actualizado al 20 de abril de 2016 4 3.1.3.

Pagos anticipados al embarque Se considera pago anticipado cuando las divisas son canalizadas a través del mercado cambiario antes del embarque de la mercancía. Cuando el importador realice con recursos propios pagos anticipados sobre futuras importaciones, deberá diligenciar la declaración de cambio por importaciones de bienes (Formulario No. 1), numeral cambiario 2019. La financiación de los pagos anticipados de importaciones de bienes y de compra de mercancías de usuarios de zonas francas presupone la entrega directa de los recursos al proveedor del exterior, y requerirá que los importadores y los usuarios de zonas francas informen por conducto de los IMC al BR los préstamos obtenidos para este propósito y transmitan el “Informe de Desembolsos y Pagos por Endeudamiento Externo” (Formulario No. 3A) de acuerdo con el término y procedimiento previsto en el punto 5.3. Capítulo 5 de esta Circular, para lo cual se ha debido acreditar previamente la constitución del depósito de que trata el artículo 26 de la Resolución Externa 8 de 2000 de la Junta Directiva del Banco de la República. El depósito no se exigirá en el caso de pagos anticipados de futuras importaciones y de compra de mercancías de bienes de capital de acuerdo con lo dispuesto en el punto 10.5 del Capítulo 10 de esta Circular. Modificado con el Boletín del Banco de la República: No. 18 (May.05/2011) [CRE DCIN-83 May.04/2011] La financiación de los pagos anticipados constituye una operación de endeudamiento externo sujeta al procedimiento establecido en el capítulo 5 de esta Circular.

3.2. Financiación de Importaciones después del Embarque Las importaciones podrán estar financiadas por los IMC, el proveedor de la mercancía y otros no residentes, según los términos de la operación, entre otros, por su valor FOB, CIF o C&F. Los créditos o financiaciones obtenidos para este propósito, no deben ser informados al BR. Modificado con el Boletín del Banco de la República: No. 43 (Oct.28/2011) [CRE DCIN-83 Oct.28/2011] Los intereses y comisiones en moneda legal colombiana que los IMC cobren a los clientes a quienes les hubieren abierto cartas de crédito para el pago de importaciones financiadas

no requerirán el diligenciamiento de la declaración de cambio. 3.2.1. Pago de importaciones de bienes entre uno (1) y doce (12) meses Cuando el pago de las importaciones de bienes se efectúe entre un (1) mes y doce (12) meses, contados a partir de la fecha del documento de transporte, independientemente del plazo y monto financiado, se deberá diligenciar la declaración de cambio por importaciones de bienes (Formulario No. 1) utilizando el numeral cambiario 2022 “Giro por importaciones de bienes ya embarcados en un plazo superior a un (1) mes e inferior o igual a doce (12) meses, financiadas por proveedores u otros no residentes, o pagadas con tarjeta de crédito emitida en el exterior cobrada en divisas” o 2023 “Giro por importaciones de bienes ya embarcados en un plazo superior a un (1) mes e inferior o igual a doce (12) meses, financiadas por Intermediarios del Mercado Cambiario, o pagadas con tarjeta de crédito emitida en Colombia cobrada en divisas”, según corresponda. Modificado con el Boletín del Banco de la República: No. 43 (Oct.28/2011) [CRE DCIN-83 Oct.28/2011] CIRCULAR REGLAMENTARIA EXTERNA – DCIN - 83 Capítulo 3 ASUNTO 10: PROCEDIMIENTOS APLICABLES A LAS OPERACIONES DE CAMBIO Actualizado al 20 de abril de 2016 5 3.2.2. Pago de importaciones de bienes en un plazo superior a los doce (12) meses Cuando el pago de las importaciones de bienes se efectúe después de los doce (12) meses, contados a partir de la fecha del documento de transporte, independientemente del plazo y monto financiado, se deberá diligenciar la declaración de cambio por importaciones de bienes (Formulario No. 1) utilizando el numeral cambiario 2024 “Giro por importaciones de bienes ya embarcados en un plazo superior a los doce (12) meses, financiadas por proveedores u otros no residentes, o pagadas con tarjeta de crédito emitida en el exterior cobrada en divisas” o 2025 “Giro por importaciones de bienes ya embarcados en un plazo superior a los doce (12) meses, financiadas por Intermediarios del Mercado Cambiario, o pagadas con tarjeta de crédito emitida en Colombia cobrada en divisas”, según corresponda. Modificado con el Boletín del Banco de la República: No. 43 (Oct.28/2011)

[CRE DCIN-83 Oct.28/2011] Para efectos de la contabilización de los plazos anteriormente mencionados, incluido el señalado en el punto 3.1. De este Capítulo, se aplicarán las siguientes reglas: a. En el caso de importaciones que requieran de transbordos para llegar al país, se debe tener en cuenta la fecha del documento de transporte. b. En el caso de mercancías que ingresen al país bajo el régimen de importación temporal de corto plazo, que originen obligación de pago del bien, se debe tener en cuenta la fecha de nacionalización del bien. c. En el caso de mercancías que ingresen al país bajo el régimen de importación temporal de largo plazo, que originen obligación de pago del bien, se debe tener en cuenta la fecha del documento de transporte, sin perjuicio de las disposiciones aplicables a las importaciones temporales financiadas mediante arrendamiento financiero. d. En el caso de mercancías que ingresen al país bajo el régimen de importación temporal de largo plazo para reexportación en el mismo estado (distinta al arrendamiento financiero), sin pago al exterior, que se modifiquen a la modalidad de “importación ordinaria precedida de importación temporal a largo plazo para reexportación en el mismo estado, con obligación de pago al exterior”, se debe tener en cuenta la fecha en que se autorice el cambio de régimen. (BANREPUBLICA, 2019).

5.5.3.7. Factibilidad económica de la importación.

Tabla 25. Factibilidad económica de la importación, fuente, autor

DESCRIPCION	* PRECIO	** PRECIO DDP	*** PRECIO DDP CAJA X 60 UNS	CAN	TOTAL EN US	%	DDP COP	DDP US
RETARDANTE SPRAY	USD 0,47	USD 0,52	USD 31,46	36000	USD 16.920,00	35%	COP 54.741.055,59	18.876,29 COP
CHOQUE CALIENTE VIBER SPRAY	USD 0,46	USD 0,51	USD 30,56	36000	USD 16.560,00	34%	COP 53.177.025,43	18.336,97 COP
MEN CLEAN SEX LIQUIDO SPRAY	USD 0,41	USD 0,46	USD 27,87	36000	USD 14.760,00	31%	COP 48.484.934,95	16.719,00 COP
Totales					USD 48.240,00	100%	COP 156.403.015,97	53.932,26 COP

Nota.

* Valor EXWORD

** DDP en US.

*** Valor DDP caja x 60 uds.

COP, asignación internacional del símbolo pesos colombianos.

5.5.3.8. Costo de importación

Tabla 26. Costo importación, fuente. Autor

FACTURA 1	
FECHA ENTREGA ALMACÉN:	26/05/2021
BODEGA:	BOD 001 ORDINARIA
TRM:	3,874.95
DESCRIPCIÓN:	COSMÉTICOS
VALOR FACTURA DOLARES (EXWORD):	USD 48.240,00
VALOR FACTURA PESOS (EXWORD) :	COP 139.895.518
GASTOS ORIGEN	\$ 0
GASTOS	
* FLETE INTERNACIONAL EN US CIF:	\$ 4.074.486
**ADUANA:	\$ 2.293.385
***IMPUESTOS:	\$ 7.202.099
****FLETE INTERNO:	\$ 2.800.000
*****SEGURO:	\$ 137.528
TOTAL GASTOS:	\$ 16.507.498
VALOR DDP EN \$	COP 156.403.016
VALOR DDP EN US	US 53.932

Notas.

*Cotización NAVIERA KUEHNE NAGEL ver anexo al final del trabajo

**Cotización ADUANIMEX, ver anexo al final del trabajo

***Sin certificado de origen

**** Incluida devolución del contenedor

*****seguro cotizado en SURA

Tipo de cambio, (T.R.M.), fuente, www.banrep.gov.co/es/trm agosto 23 de 2021

5.5.3.9. Factibilidad financiera

5.5.3.10. Flujo de caja de la importación

Tabla 27. Flujo de caja de la importación, Fuente. Elaboración propia

FLUJO DE CAJA					
	AÑO 0	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	TOTAL
INGRESOS en \$	0	\$ 242.424.674,75	\$ 375.758.245,87	\$ 582.425.281,10	\$ 1.200.608.201,72
Cajas(60 uns C/U). 1800		1.980	2.218	2.506	6.703
Valor caja		\$ 122.437	\$ 132.146	\$ 142.625	\$ 397.207,75
EGRESOS	\$ 140.000.000,00	\$ 232.190.963,93	\$ 250.603.707,37	\$ 270.476.581,36	\$ 893.271.252,67
Costos fijos		\$ 75.787.947,96	\$ 81.797.932,23	\$ 81.797.932,23	\$ 239.383.812,43
Costos variables (Proveedores Externos para la venta)		\$ 151.102.000,00	\$ 163.084.388,60	\$ 176.016.980,62	\$ 490.203.369,22
CAPITAL INICIAL	\$ 140.000.000				\$ 140.000.000,00
FLUJO NETO	-\$ 140.000.000	\$ 10.233.711	\$ 125.154.538	\$ 311.948.700	\$ 307.336.949

Nota 3.

- Para realizar la proyección del flujo de caja se toma como referencia el Índice de precios al consumidor emitido por la DIAN para el año 2020 1.61%, y su proyección corresponde a datos del Banco de la república sobre este mismo indicador. <http://www.dane.gov.co>
- Los ingresos corresponden al valor esperado de ventas proyectado a tres años.
- El total de unidades a vender (en caja y cada una de ellas con contenido de 60 unidades o spray), que corresponde igual al número de cajas que se importaran en cada uno de los años
- Los egresos se han dividido en fijos y variables del cual se puede ver en forma desglosados sus valores en la siguiente tabla.
- El capital inicial corresponde al valor que se requiere para realizar la importación, el cual será, solicitado a BANCOLDEX (banco de 2 nivel), ver más adelante tabla de amortización y modalidad de crédito.
- La empresa tendrá como objetivo la comercialización al por mayor para la región centro y occidente del país y será la única empresa del país que en tres años busque una franquicia de esta marca para Colombia

Tabla 28. Total costos, Fuente. Elaboración propia

Total costos		
Costos fijos	Arrendamiento	\$ 6.000.000
	Sueldos y salarios	\$ 24.000.000
	Servicios públicos	\$ 3.000.000
	Varios. (Admón., Papelería, Seguros)	\$ 4.000.000
	Impuestos	\$ 38.787.948
	Total	\$ 75.787.948
Costos variables	Proveedores Externos para la venta	\$ 156.403.015,97
	Total	\$ 156.403.015,97
Total costos		\$ 232.190.963,93

Nota 4

- **Arrendamiento** de un punto de venta.
- **Salarios** correspondientes al pago de un administrador, asistente y asesor contable medio tiempo por modelo Outsourcing.
- **Impuestos:** IVA y los municipales como Cámara de comercio

5.5.3.11. Indicadores de rentabilidad financiera

Tabla 29. Indicadores de rentabilidad financiera. Fuente. Elaboración propia

TASA EFECTIVA ANUAL	19,65%
NUMERO DE AÑOS	3
APORTE SOCIOS	\$ 17.600.000
RECURSOS EXTERNOS: SECTOR FINANCIERO	\$ 140.000.000
TOTAL CAPITAL INICIAL REQUERIDO	\$ 157.600.000
PROYECCIÓN INFLACIÓN BANREPUBLICA (IPC). 7,93%	1,0793
VAN	\$ 138.089.860
TIR	56%
ROI	\$ 0,34
COSTO / BENEFICIO	\$ 0,36

Nota 5

- VAN (valor actual neto) es un calculo que se hace de lo que valdría hoy todo ese flujo de fondos.
- TIR es la tasa que hace que el valor actual del flujo de fondos sea cero.
- ROI (Return on Investment - Retorno sobre Inversion)
- El VAN (Valor Actual Neto) es un calculo que se realiza para conocer si un proyecto de inversión es conveniente o no.
- La TIR (Tasa Interna de Retorno) es el calculo que permite saber cuál es la tasa que hace que el VAN sea igual a cero.
- El ROI (Utilidad/Activos) permite obtener la tasa contable de ganancia.
- Relación de Beneficio Costo.

Contrario al VAN, cuyos resultados están expresados en términos absolutos, este indicador financiero expresa la rentabilidad en términos relativos. La interpretación de tales resultados es en centavos por cada peso ó dólar que se ha invertido.

Para el cómputo de la Relación Beneficio Costo (B/C) también se requiere de la existencia de una tasa de descuento para su cálculo.

- Para que un proyecto de inversión sea viable los indicadores deben ser mayores que cero, de lo contrario el proyecto no lo será.-

VAN

La VAN (Valor Presente Neto), arroja un valor de \$ **138.089.860**, que descontando el capital inicial requerido a la tasa de interés predeterminada, arroja un valor positivo, permite deducir que el proyecto es viable

TIR

La TIR (Tasa Interna de Retorno), o la tasa a la que esta rentando el proyecto y que hace la VAN igual a cero arroja una del **56%**, por lo tanto el proyecto continúan siendo viables.

ROI

El ROI (retorno de capital o de inversión), nos dice que por cada millón de pesos invertidos se obtiene un rendimiento neto de \$ **340.000 pesos**

B /C

Relación costo – beneficio, muestra que por cada peso invertido se obtiene una utilidad neta de \$ **36** centavos, lo que hace el proyecto viable.

5.5.3.12. Punto de equilibrio

Tabla 30. Punto de equilibrio. Fuente. Elaboración propia

A	(A) VENTAS=	\$ 242.424.675
B	COSTOS FIJOS=	\$ 75.787.948
C	COSTOS VARIABLES=	\$ 156.403.016
	VENTAS EN PUNTO DE EQUILIBRIO=	\$ 213.584.217

Ventas en Punto de Equilibrio=	Costos Fijos X	1
	1 - Costos Variables	Ventas

Ventas en Punto de Equilibrio=	\$ 75.787.948 X	1
	1 - \$ 156.403.016	\$ 242.424.675

Ventas en Punto de Equilibrio=	\$ 213.584.217
--------------------------------	----------------

Unidades en punto de equilibrio Año	110.780
Unidades en punto de equilibrio MES	9.232

PORCENTAJE DE COSTO VARIABLE=

Porcentaje de costo variable = <u>Costo variable</u> (CV / V) X 100	64,52%
--	--------

COSTOS VARIABLES EN PUNTO DE EQUILIBRIO= \$ 137.796.269

COMPROBACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

VENTAS	\$ 213.584.217
(-) Costos variables	\$ 137.796.269
= Utilidad Bruta en Ventas	\$ 75.787.948
(-) Costos fijos	\$ 75.787.948
= Utilidad neta	\$ -

El punto de equilibrio en el que el proyecto requiere la mínima cantidad de unidades y pesos en ventas que permitan cubrir su costo operativo se encuentra en 110.780 cajas anuales y 9.232 mensuales, y \$ 213.584.217 de ventas en pesos.

Tabla 33. Cuadro de pagos, amortización préstamo. Fuente. Elaboración propia

Cuadro de pagos				
# cuota	Vr. Cuota	Interés del periodo	Amortización	Saldo
0	0	0	0	\$ 140.000.000
1	\$ 7.103.546	\$ 2.296.000,00	\$ 4.807.545,85	\$ 135.192.454
2	\$ 7.103.546	\$ 2.217.156,25	\$ 4.886.389,60	\$ 130.306.065
3	\$ 7.103.546	\$ 2.137.019,46	\$ 4.966.526,39	\$ 125.339.538
4	\$ 7.103.546	\$ 2.055.568,43	\$ 5.047.977,43	\$ 120.291.561
5	\$ 7.103.546	\$ 1.972.781,60	\$ 5.130.764,26	\$ 115.160.796
6	\$ 7.103.546	\$ 1.888.637,06	\$ 5.214.908,79	\$ 109.945.888
7	\$ 7.103.546	\$ 1.803.112,56	\$ 5.300.433,29	\$ 104.645.454
8	\$ 7.103.546	\$ 1.716.185,45	\$ 5.387.360,40	\$ 99.258.094
9	\$ 7.103.546	\$ 1.627.832,74	\$ 5.475.713,11	\$ 93.782.381
10	\$ 7.103.546	\$ 1.538.031,05	\$ 5.565.514,81	\$ 88.216.866
11	\$ 7.103.546	\$ 1.446.756,60	\$ 5.656.789,25	\$ 82.560.077
12	\$ 7.103.546	\$ 1.353.985,26	\$ 5.749.560,59	\$ 76.810.516
13	\$ 7.103.546	\$ 1.259.692,47	\$ 5.843.853,39	\$ 70.966.663
14	\$ 7.103.546	\$ 1.163.853,27	\$ 5.939.692,58	\$ 65.026.970
15	\$ 7.103.546	\$ 1.066.442,31	\$ 6.037.103,54	\$ 58.989.867
16	\$ 7.103.546	\$ 967.433,81	\$ 6.136.112,04	\$ 52.853.755
17	\$ 7.103.546	\$ 866.801,58	\$ 6.236.744,28	\$ 46.617.010
18	\$ 7.103.546	\$ 764.518,97	\$ 6.339.026,88	\$ 40.277.984
19	\$ 7.103.546	\$ 660.558,93	\$ 6.442.986,92	\$ 33.834.997
20	\$ 7.103.546	\$ 554.893,94	\$ 6.548.651,91	\$ 27.286.345
21	\$ 7.103.546	\$ 447.496,05	\$ 6.656.049,80	\$ 20.630.295
22	\$ 7.103.546	\$ 338.336,84	\$ 6.765.209,02	\$ 13.865.086
23	\$ 7.103.546	\$ 227.387,41	\$ 6.876.158,44	\$ 6.988.927
24	\$ 7.103.546	\$ 114.618,41	\$ 6.988.927,44	\$ 0
Totales	\$ 127.863.825	\$ 28.141.809	\$ 99.722.016	

La tabla nos indica que se debe pagar una cuota mensual de \$ 7.103.546 durante 24 meses, sobre un préstamo de \$ 140.000.000 de pesos, el total de capital es de \$ 127.863.825 y los intereses de: \$ 28.141.809 pesos.

5.5.3.14. Flujo grama del proceso de importación

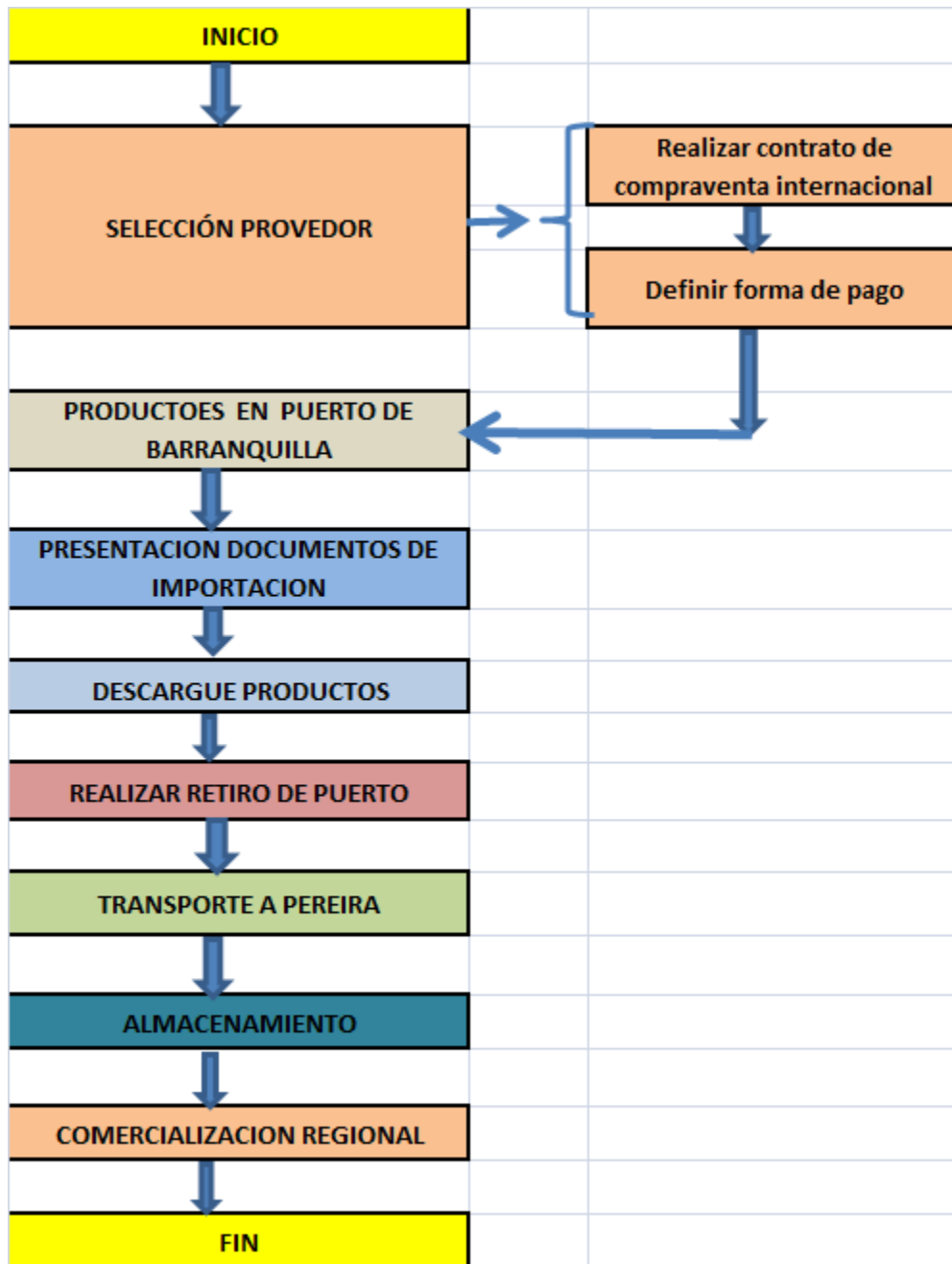


Figura 27. Flujograma del proceso de importación, fuente, autor

5.5.3.15. Logística de la importación en imágenes


	<p>Salida productos fabrica, Brasil</p>		<p>Desembarco puerto de barranquilla, Colombia</p>
	<p>Empaque en estibas , cajas x 60 unidades, Empaque terciario o embalaje, caja de cartón corrugado</p>		<p>Transporte vía terrestre a Pereira</p>
	<p>Puerto Santos, Brasil</p>		<p>Descargue productos en bodega Pereira</p>
	<p>Despacho en Contenedor de 20 TEU´s.</p>		<p>Surtir productos en góndolas para su comercialización</p>
	<p>Despacho marítimo, Puerto Santos, Brasil a Barranquilla, Colombia</p>	<p>Continuación ▼ Próxima columna</p>	

Figura 28. Logística de la importación en imágenes, fuente autores según www.google.com.co/ logística de importación

5.5.3.16. Presentación productos para la importación

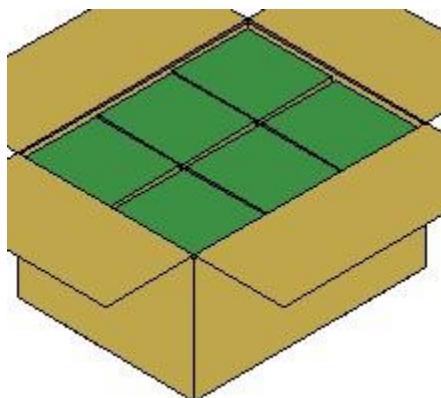


Figura 29. Empaque o caja corrugada, fuente. PROCOLOMBIA

5.5.3.17. Empaque terciario o embalaje.

Cajas de cartón corrugado que contienen productos cosméticos en empaques primarios o secundarios.

5.5.3.18. Embalaje

Caja splash, (Empaque primario) Largo: 10 cm Ancho: 5 cm Alto: 3 cm Peso: 15 gr.

Caja referencia ¼, (Empaque secundario) Largo: 30 cm Ancho: 20 cm Alto: 15 cm Peso: 35 gr.

Contenido: 60 unds., de primer embalaje secundario.

5.5.3.19. Peso

En la caja referencia ¼ caben 60 cajas de splash con un peso de 15 gr c/u eso es igual a 900 gr cada caja referencia ¼.

5.5.3.20. Unidad de carga.

Estiba de madera estándar. Largo: 120 cm Ancho 100 cm Alto: 15 cm Peso: 30 kg.

Contenido: 10 unds., de empaque terciario o embalaje.

En la estiba estándar caben 180 cajas referencia ¼ con un peso de 900 gr c/u eso es igual a 162.000 gr o 162 kg por estiba + 30 kg peso estiba vacía = 192 kg por estiba totalmente cargada.

Adicional a esto debemos tener en cuenta que son arrumes de 20 cajas y que en la estiba van 9 arrumes ($20 \times 9 = 180$) y la altura de cada caja referencia $\frac{1}{4}$ es de 15 cm y son 9 arrumes y 15 cm de la estiba ($15 \times 9 = 135 + 15 = 150$ cm de altura total estiba).

Contenedor de 20 pies.



Figura 30. Contenedor de 20 toneladas. Fuente. www.affari.com.ar/conttt.htm

Contenedor de 20 pies (Empaque terciario). Medidas internas: Largo: 590.2 cm Ancho: 235 cm Alto: 239.2 cm Peso: 2.200 kg

Tabla 34. Características del contenedor de 20 toneladas. Fuente www.affari.com.ar/conttt.htm

Contenedor de 20 ton.	
Dimensiones internas	5,9 x 2,3 x 2,4 m
Volumen útil	33,2 m ³
Puerta	2,3 x 2,2 m
Carga máxima (toneladas)	28,2

Total Unidades Producto: 108.000

En el contenedor de 20 pies caben 10 estibas entonces si una estiba pesa 192 kg ($192 \text{ kg} \times 10$ estibas = 1.920 kg de carga + 2.200 kg que pesa el contenedor vacío = 4.120 kg o 4.12 Ton peso total del contenedor).

El total de cajas referencia $\frac{1}{4}$ que lleva el contenedor son 1800 ($180 \text{ cajas referencia } \frac{1}{4} \times 10$ estibas = 1800).

El total de splash que lleva el contenedor son 108.000 splash (60 splash por referencia $\frac{1}{4}$ x 180 cajas en cada estiba = 10.800 splash por estiba x 10 estibas en contenedor = 108.000 unidades de splash en el contenedor.

5.5.3.21. Trazabilidad logística de la importación

Empresa origen: HOT FLOWERS

Empresa destino: SWEET MOMENTS

Transporte desde Hot Flowers por vía terrestre cama baja articulada en un contenedor de 20 pies, saliendo desde Rua Pérola, 268 - Indaiatuba – SP hasta el Puerto de Santos en Guarujá. Con una duración de 3 horas aproximadamente

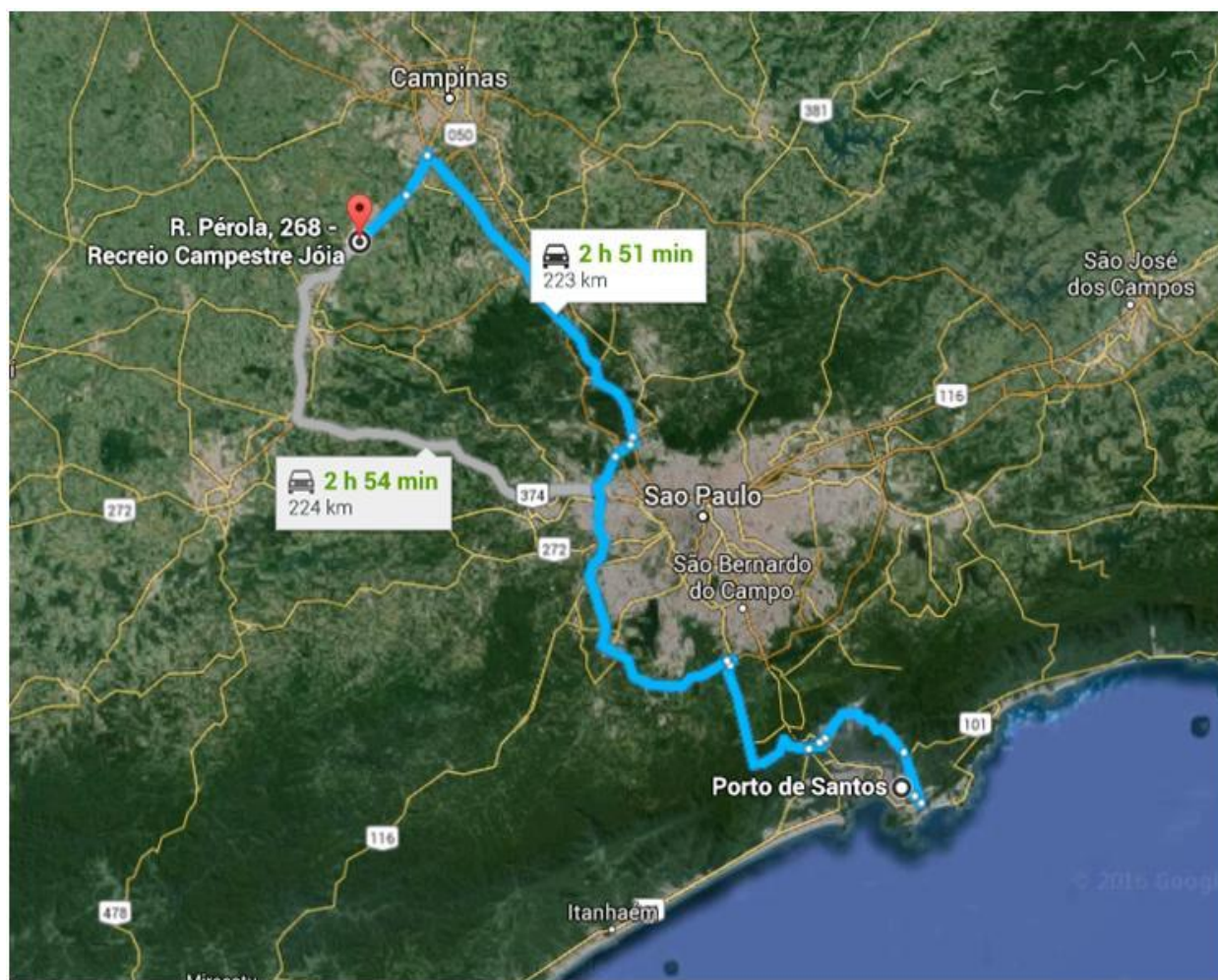


Figura 31. Ruta Hot Flowers – Puerto de Sao Pablo Brasil, Fuente. Google maps y autor

Ruta Puerto de Santos Brasil – Sociedad Portuaria Regional de Barranquilla Colombia.

Transporte por vía marítima en la naviera MAERKS LINE llegando a la sociedad portuaria de Barranquilla, Colombia una duración de viaje de 336 horas aproximadamente



Figura 32. Ruta Puerto de Santos Brasil – Sociedad Portuaria Regional de Barranquilla Fuente. Google maps y autor

Ruta Sociedad portuaria regional de Barranquilla – Pereira Risaralda Colombia SWEET

MOMENTS

Saliendo desde la sociedad portuaria de barranquilla, haciendo una parada de descanso de 8 horas en Aguachica Cesar y siguiendo el curso hasta la ciudad de Pereira donde se encuentra ubicada la empresa SWEET MOMENTS con una duración de viaje de 25 horas aproximadamente

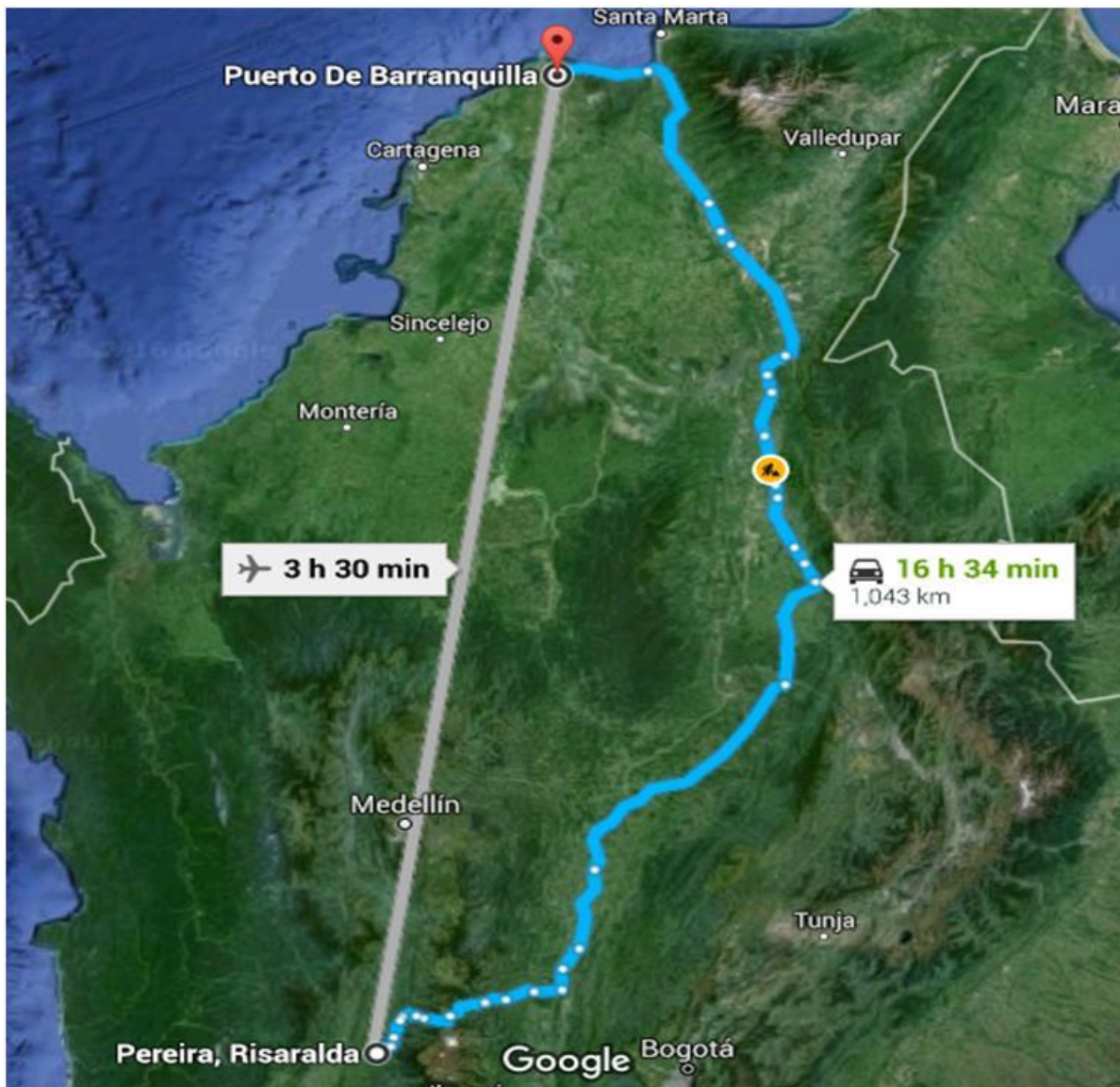


Figura 33. Ruta Sociedad portuaria regional de Barranquilla – Pereira Fuente. Google maps y autor

6.1. Materiales.

- Computador
- Impresora
- Cámara fotográfica
- USB

6.2. Institucionales.

- Corporación Universitaria Remington - FUNEC

6.3. Financieros.

Tabla 36. Recursos Financieros utilizados en el proyecto

Fuente. Autores

Descripción	Valor unitario	Valor
Papelería y fotocopias		\$ 50.000
Transporte		\$ 100.000
Impresión		\$ 40.000
Refrigerios		\$ 50.000
Total		\$ 240.000

7. Conclusiones

Para determinar si es viable técnica, logística, financiera y administrativamente importar este tipo de productos cosméticos, se seleccionaron los tres países que más exportan a Colombia, ellos Brasil, EEUU y México, se analizaron los diferentes indicadores macroeconómicos, logística, y su situación geográfica (Cercanía a Colombia), y los diferentes tratados que tiene Colombia con ellos.

El país que mayor calificación obtuvo fue Brasil quien logra ello por sus mejores precios, altos indicadores Macroeconómicos, Socio económicos, alto desarrollo de su política de Comercio Exterior, transporte y logística, en segundo lugar queda México y por último EEUU.

Por lo tanto Brasil se selecciona como país importador.

Se realiza posteriormente un análisis de costos de importación DDP desde el puerto de Barranquilla, agregando a este el valor de la nacionalización y transporte del producto a Pereira en Tractocamión de 20 toneladas.

Se realiza un análisis de flujo de caja proyectado a tres años el cual muestra como se describió en ese capítulo que todos los indicadores financieros son positivos y que por lo tanto es viable no solo la importación sino la comercialización de dichos productos

teniendo en cuenta que es viable técnica, logística y administrativamente la importación, posteriormente se debe estructurar la parte legal de la empresa la cual se espera constituir como una tienda de productos sexuales e iniciar operaciones comerciales en Pereira inicialmente.

Para los autores de esta propuesta fue enriquecedor la construcción de este trabajo ya que se pudo poner en práctica los conocimientos adquiridos durante todo el proceso de formación.

Colombia no es productor de este tipo de productos y requiere del comercio internacional para suplir las necesidades internas de estos productos que no se producen al interior y por lo

tanto no alcanzan a cubrir el mercado domestico, como es el caso de estos que hacen parte esencial del trabajo.

El autor de este trabajo como Administrador en negocios Internacionales ve la oportunidad de negocio y que con esta importación que demostró ser rentable para mi iniciar cuanto antes la legalizacion de mi empresa..

8. Referencias bibliográficas

Datos Colombia en importaciones. (2019). Recuperado de la base de datos.

<http://www.indexmundi.com/es/datos/colombia/importaciones>

Decreto 390 de 2016. (2019), Estatuto Aduanero. Recuperado de la base de datos.

<http://es.presidencia.gov.co/normativa>.

Formas de pago. (2019). Consultorio de comercio exterior artículos sobre comercio exterior,

Universidd ICESI. Disponible en: <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2019/10/26/formas-de-pago/>

Guía de INCOTERMS 2010, (2019). DDP - Delivered Duty Paid (Entregado Derechos

Pagados, lugar de destino convenido), Recuperado de la base de datos.

<http://www.areadepymes.com/>

Glosario. (2019). Recuperado de la base de datos.

<http://www.productosdecolombia.com/main/guia/Glosario>

Glosario Términos Aduaneros. (2019). Recuperado de la base de datos:

<http://www.mincit.gov.co/Glosario>.

Guía para exportar en Colombia. (2019). Recuperado de la base de datos:

http://www.aves.edu.co/documentos/1255/GUIA_PARA_EXPORTAR_EN_COLOMBIA.htm

Guía de exportación (trámites). (2020). Recuperado de la base de datos.

<http://www.businesscol.com/comex/exportguia.htm>

INCOTERMS International Commerce Terms. (2020), Recuperado de la base de datos.

<http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>

INCOTERMS. 2020. (2020). Cuadro resumen Recuperado de la base de datos.

<http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>.

Inversión en el sector Cosméticos y Productos de Aseo en Colombia. (2020). Recuperado de la

base de datos: <http://inviertaencolombia.com.co/sectores/manufacturas/cosmeticos-y-productos-de-aseo.html>.

Importaciones en Colombia. . (2019). Datos Banco Mundial. Colombia. Recuperado de la base de

datos:<http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.IMP.GNFS.ZS>.

INVIMA (2020). Potencializadores sexuales ilegales. Recuperado de la base de datos:

www.invima.gov.co

Normatividad cosméticos. (2019). Recuperado de la base de datos.

http://www.invima.gov.co/images/pdf/normatividad/cosmeticos/resoluciones/Resolucion_1418

[Limites de contenido microbiol.pdf](#)

Procedimientos aplicables a las operaciones de cambio actualizado. (2019).

BANREPUBLICA. Recuperado de la base de datos.

http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/reglamentacion/archivos/DCIN_83_Capitulo3.pdf

PROCOLOMBIA. (2019). Portal de exportaciones. Recuperado de la base de datos:

<http://www.colombiatrader.com.co>

Sanches Vicente Luís Eduardo. (2019). Químico Responsable Ficha técnica de productos.

Documentos de HOTFLOWERS.

Sector de Cosméticos en Colombia. (2019). Recuperado de la base de datos:

<http://propais.org.co/biblioteca/inteligencia/sector-cosmeticos-en-colombia.pdf>

Quince cambios en el Nuevo Estatuto Aduanero con efectos en los negocios de importación.

(2019). Barbosa Juan David, Herrera Ruiz Posse. Disponible en: Business Mail,

amchamcolombia.wordpress.com

9. Anexos

Anexo A. CD con la información del trabajo y presentación en Power Point, (Office. 2007).

Anexo B. Copia cotización Naviera, Costo internacional.

KUEHNE+NAGEL



TCO.CX04 V00 2 Marzo/2018

FECHA	COTIZACIÓN NO.	VÁLIDE			
28.06.2018	FORABIGNAR	30.06.2018			
CLIENTE					
VANEBBAMARTINEZ RINCON, Coordinadora de Comercial Exterior BUENOCAR DE COLOMBIA S.A. Km 14 Via Pereira - Caribago Tel. 5 148 181 - Ext 2288 Móvil: 3 12 288 1831		Kuehne + Nagel S.A. Avenida Circunvalar No 33-61 Edificio Banco de Occidente 301 Pereira/ Colombia Tel.: 678 - 3400 178 Fax: 678 - Contacto: Michelle Mendoza Celular: www.kn-portal.com			
PRODUCTO:	Carga General No Peligrosa NI Sobredimensionada				
DIMENSIONES:	Lar.	Alto.	PESAB	KG	MB

Es llamado Sra,

Agradecemos su solicitud de cotización; basándonos en los datos informados, encuentre nuestra oferta:

ORIGEN	Santos	SERVICIO A COTIZAR	Importación Marítima
DEBITINO	Barranquilla	INCOTERM	FOB

FLETE INTERNACIONAL	
DESCRIPCIÓN	VALORES
FLETE MARÍTIMO DEB DE FOB SANTOS HASTA CFR BARRANQUILLA	
Contenedor 20' ST..... Frecuencia: Semanal Tiempo de tránsito llamado: 21-22 días	USD 1,100.00

GASTOS EN DEBITINO	
DESCRIPCIÓN	VALORES
3% Fletes al cobro ó un Mínimo.....	USD 80.00 + IVA
KM Handling.....	USD 86.00 / chgmt PCL
Muelle Neutro.....	USD 180.00 / Cont
Días libres de contenedor: 15 días	

REMARKS:

Courier: (si se requiere) Al costo.
 Demoras: (si se generan, se facturarán al costo)
 Corrección o impresión de BL en destino: USD 50.00 / BL
 Recargos adicionales serán facturados al costo.

Los valores por Demoras es en dólares a continuación:

Equipo	20	40
Dry	USD 105.00	USD 125.00

Importar desde: Igual S.A. Es un servicio a cargo de reparto, sujeto a las Reglamentaciones FOB por servicios de exportador de Fletes que se encuentran disponibles en nuestra página correspondiente. Los fletes y gastos de almacenamiento cobrados al momento de entrega, se aplicarán a la tasa de cambio del BCO vigente en la fecha de cotización y son de responsabilidad del usuario de este servicio. La responsabilidad de este servicio es Igual S.A., se aplica la legislación local de responsabilidad de los transportistas por la pérdida o el daño a los bienes en tránsito. El contacto de los clientes puede ser realizado en línea a través del sitio: www.kn-portal.com

KUEHNE+NAGEL





TCO.DV04 V.00 2 Marzo 2008

RF	USD 180,00	USD 190,00
OT	USD 180,00	USD 190,00
FR	USD 180,00	USD 190,00
NOR	USD 180,00	USD 190,00
EXCP D y a) o b) según se indique	USD 135,00	USD 135,00
EXCP D y a) o b) según se indique	USD 165,00	USD 165,00
EXCP Spec B I a) o b) según se indique	USD 185,00	USD 185,00
EXCP Spec B I a) o b) según se indique	USD 205,00	USD 205,00

<p>Pagos a terceros (Costos portuarios, Formularios Oncales, Vistos Buenos) serán facturados al costo Términos sobre las a confirmación por parte de K+N, previo al embarque. (Nuestros tarifas no incluyen IVA) La liberación de documentos se realizará únicamente contra el pago total de tarifas y gastos adicionales.</p>
<p align="center">CONDICIONES GENERALES</p>
<p>Condiciones Generales Nosotros bajo las condiciones generales estipuladas en los documentos de transporte. Todos los precios están basados en las tarifas y tasas de KUEHNE + NAGEL y serán ajustados proporcionalmente sin previo aviso, según los transportadores que intervengan en él. La responsabilidad de KUEHNE + NAGEL, se limita a los cláusulas legales de límite de responsabilidad estipuladas por los transportadores en cada contrato de transporte (en el dorso del documento). Kuehne + Nagel está formado a su cargo su negocio, sujeto a las Regulaciones FIATA por servicios de expedición de Fletes que se encuentran disponibles mediante solicitud.</p> <p>Las tarifas incluyen carga peligrosa, pesada, extra dimensión y carga pesada, bienes domésticos, líquidos regulados y efectos domésticos, sujeto a inventario en Puerto, salvo lo estipulado y especificado en nuestras ofertas. La liquidación de la tarifa y la deducción de la mercancía se basa en la información y datos suministrados por el cliente, al proveedor y la factura comercial.</p> <p>KUEHNE + NAGEL tiene la libertad de selección del transportador según las reservas y sujeto a la responsabilidad de seguro, salvo lo previamente estipulado.</p> <p>Los embarques serán efectuados en fecha de prima comercial, según normas internacionales ISO 9001:2000.</p> <p>Seguro Entiendo en cuenta que la actividad del embarcado en caso de siniestro se limita de acuerdo con las reglas establecidas, y con el propósito de cubrir cualquier riesgo para su Empresa, le sugerimos asegurar cada despacho de mercancías a través de un seguro de transporte de mercancías adecuado. KUEHNE + NAGEL, no llevará ningún seguro de transporte, salvo previa solicitud por escrito, declarando el valor a asegurar. (KUEHNE + NAGEL, no asegura: Carga pesada, Antigüedades, Arte, Joyas, Notas Bancarias, Documentos Valiosos, Metales Preciosos, Carga Peligrosa, Armas de Fuego, Mercancía a Granel, Computas Chip y/o Sembrado).</p> <p>Un seguro a sus necesidades puede ser contratado en conjunto por medio de KUEHNE + NAGEL y sus gerentes seguros.</p>

Importar desde Kuehne + Nagel S.A. para servicios a cargo de expedición, sujeto a las Regulaciones FIATA por servicios de expedición de Fletes que se encuentran disponibles mediante la
adición correspondiente. Los Fletes y gastos de embarque para cobros de terceros, sujetos a las tarifas y tasas de cambio de K+N, según el tipo de servicio contratado y por el
cambio de tarifa y para el cobro de cada despacho. La responsabilidad de Kuehne + Nagel S.A. se limita a las cláusulas legales de responsabilidad estipuladas por los transportadores
en cada contrato de transporte. **K+N** 800.015.0000. El contrato de los clientes puede ser consultado en línea a través del sitio:
www.kn-portal.com

Anexo C. Cotización envío de la importación

AGENCIA DE ADUANAS ADUANIMEX S.A. - NIVEL 1						 ISO 9001  SC 1658-1 Original
Nit.: 800.143.377-7						
Medellin, CR 48 20 34 OF. 912 CENTRO EMPRESARIAL CIUDAD DEL RIO, Tel.: 5203500, Fax: 2354825						
Código de Identificación Aduanero No.: 0176 Resolución de Renovación DIAN No.: 05867 del 03 de Junio de 2009. Póliza No.: 1563136598301 Aprobada Según Certificación No.: 000741 - Vigencia Desde: 2014/07/06 Hasta 2015/10/06						
Cliente: BUSSCAR DE COLOMBIA S.A.S			Nit.: 816006799-3			
Dirección: Pereira, KM 14 VIA CERRITOS			Tel.: 3148181			
Importador: BUSSCAR DE COLOMBIA S.A.S			Nit.: 816006799-3			
Factura de Venta	BUN-041046	Fecha(AMD)	Termino	Vence(AMD)	D.O. No.	Pedido Cliente No. / Factura
		2015/04/01	Contado	2015/04/01	M0025971MZL	M-111-15 / L 3207
Concepto/Referencia						
IMP. DE - VALOR US\$ 32.832.00 - TC \$2.613.38 - FRA. L 3207 - REG. - PROV. TABLEROS Y CHAPAS DE GUERRERO SA DE CV - MEXICO - GUIA SLD010352 - PAGÓ 27 Marzo 2015. CNTRS: -						
DETALLE DE PAGOS Y CARGOS						
DETALLE PAGOS A TERCEROS						PESOS
USO INSTALACIONES PORTUARIAS						302.731
BODEGAJE CARGA ZONA ADUANERA						403.889
BASCULA VEHICULAR-REPESO EN PUERTOS						56.251
GASTOS CONTRIBUCION PESOS POR MIL						5.985
OTROS COSTOS DE IMP./EXP./D.T.A.						3.725
CHEQUE DE GERENCIA						22.500
MANEJO DE CARGA						285.662
DOCUMENT FEE*						76.517
CONTRATO DE COMODATO.						40.600
OPERADOR: EQUIPO CARGUE, DESCARGUE-TRANSPORTE						94.603
EMISION 8/L						89.269
DESMOUNTING						53.360
POLIZA DE CONTENEDOR						67.100
SUBTOTAL INGRESOS TERCEROS						1.502.192
DETALLE INGRESOS PROPIOS						PESOS
GASTOS CONSOLIDADOS IMPORTACION						80.000
SERVICIO DE NACIONALIZACION						220.000
ELABORACION DECLARACION DE IMPORTACION (1)						12.000
ELABORACION DECLARACION DEL VALOR (1)						12.000
ADMINISTRACION Y CUSTODIA DOCUMENTAL						10.000
SUBTOTAL INGRESOS PROPIOS						334.000
IVA 16%						53.440
RETEIVA 15%						8.016
TOTAL INGRESOS PROPIOS + INGRESO DE TERCEROS + IVA - RETEIVA						1.881.616
SALDO A FAVOR DE AGENCIA DE ADUANAS ADUANIMEX S.A. - NIVEL 1						1.881.616

Anexo D. Copia tarifario aduanero Brasil.

**AGENCIA DE ADUANAS ADUANIMEX S.A. - NIVEL 1**

Nit.: 800.143.377-7

Medellin, CR 48 20 34 OF. 912 CENTRO EMPRESARIAL CIUDAD DEL RIO, Tel.: 5203500

TARIFAS AÑO: 2014

BUSSCAR DE COLOMBIA S.A.S

Cuenta	Tarifa	%
IMPORTACIONES(1)		
SERVICIO DE NACIONALIZACION	220.000	0.21
GASTOS CONSOLIDADOS IMPORTACION	80.000	
ELABORACION DECLARACION DE IMPORTACION	12.000	
ELABORACION DECLARACION DEL VALOR	12.000	
TRANSMISION ELECTRONICA IMPORTACIONES SYGA - HUISCA	0	
SERVICIO DESCARGUE DIRECTO	0	
TEMPORALES PAGOS SEMESTRALES, PRORROGAS	220.000	
TEMPORALES FINALIZACION, CAMBIO DE MODALIDAD	220.000	0.21
EXPORTACIONES(2)		
SERVICIO DE EXPORTACION	200.000	
GASTOS CONSOLIDADOS EXPORTACION	0	
ELABORACION DECLARACION DE EXPORTACION	0	
TRANSMISION ELECTRONICA EXPORTACIONES SYGA - HUISCA	0	
CORTE DOCUMENTO TRANSPORTE INTERNACIONAL	0	
PLANILLA INGRESO HUISCA	0	
TEMPORALES	0	
D.T.A.		
SERVICIO DECLARACION DE TRANSITO ADUANERO - D.T.A.	200.000	
ELABORACION DECLARACION TRANSITO ADUANERO	0	
TRANSMISION ELECTRONICA D.T.A. SYGA-HUISCA	25.000	
VUCE-FUCE		
ELABORACION Y TRAMITE CERTIFICADOS VISTOS BUENOS	70.000	
REGISTRO IMPORTACION VUCE - ELABORACION HASTA 1800 CARACTERES ADICIONA	50.000	
REGISTRO IMPORTACION VUCE - ELABORACION HASTA 1800 CARACTERES	50.000	
REGISTRO IMPORTACION VUCE - ELABORACION MODIFICACION	50.000	
REGISTRO Y TRAMITE LICENCIA PREVIA - MINCOMERCIO	120.000	
ELABORACION REGISTRO DE PRODUCTOR DE BIENES NACIONALES	100.000	
ELABORACION Y TRAMITE DECLARACION JURAMENTADA - CRITERIO ORIGEN	100.000	
ELABORACION Y TRAMITE CERTIFICADO DE ORIGEN	30.000	
TRANSMISION ELECTRONICA VUCE - FUCE	5.000	
SERVICIO FESTIVOS, SABADOS Y DOMINGOS	100.000	
OTROS		
ELABORACION LIQUIDACION SISTEMAS ESPECIALES - SJEK	200.000	0.30
INSCRIPCION FABRICANTES E IMPORTADORES SJC	70.000	
OPERADOR: INSPECCION DE MERCANCIA CONTROL- POSTERIOR	100.000	
SERVICIO DE NACIONALIZACION VEHICULOS	1.000.000	
SERVICIO RELIQUIDACION PLANILLA DE TRANSPORTE	20.000	
CERTIFICADOS: TRAMITE INDIUMIL PUERTO/AEROPUERTO	70.000	
GASTOS CONSOLIDADOS D.T.A.	0	