	GESTIÓN DE SERVICIOS ACADÉMICOS Y BIBLIOTECARIOS	CÓDIGO	FO-GS-15
		VERSIÓN	02
ESQUEMA HOJA DE RESUMEN		FECHA	03/04/2017
		PÁGINA	1 de 1
ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ	
Jefe División de Biblioteca	Equipo Operativo de Calidad	Líder de Calidad	

RESUMEN TRABAJO DE GRADO

AUTOR(ES): NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS

NOMBRE(S): ANGEL MAURICIO APELLIDOS: GÓMEZ MEZA

NOMBRE(S): JESUS AGUSTIN APELLIDOS: VARGAS PARADA

FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIOS: COMERCIO INTERNACIONAL

DIRECTOR:

NOMBRE(S): JULIETH PAOLA APELLIDOS: ACEVEDO MENESES

NOMBRE(S): NELSÓN EMILIO APELLIDOS: GÁRCIA TORRES

TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS): PLAN VALLEJO EXPRESS, PARA EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA LÁCTEOS-LACTA DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA

El presente trabajo investigativo tiene como finalidad formular un Plan Vallejo Exprés, para el proceso de transformación e internacionalización de la empresa lácteos-lacta, la cual está ubicada en el municipio de San José de Cúcuta, donde a través del presente proyecto se realizó una investigación exhaustiva, teniendo en cuenta diversos medios informativos, los cuales permitieron dar respuesta a inquietudes por las cuales nos enfrentamos en el procesos de dicha investigación, explicando cómo ha sido los procedimientos por los cuales se ha sometido la empresa antes mencionada, así como sus ventajas, desventajas, su viabilidad en el mercado, entre otros hechos los cuales permiten concluir que la empresa cumple con los requisitos de salubridad, solo necesita realizar el registro pertinente de la empresa ya que así puede ejecutar el plan vallejo express con una gran factibilidad en su exportación logrando una posición importante en el mercado nacional e internacional.

PALABRAS CLAVES:

Comercio Exterior, Exportación, Internacionalización, Plan Vallejo.

PÁGINAS: 113 PLANOS: ILUSTRACIONES: CD ROOM:

PLAN VALLEJO EXPRESS, PARA EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN E
INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA LÁCTEOS-LACTA DE SAN JOSÉ DE
CÚCUTA

ÁNGEL MAURICIO GÓMEZ MEZA
JESÚS AGUSTÍN VARGAS PARADA

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
COMERCIO INTERNACIONAL
SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2022

PLAN VALLEJO EXPRESS, PARA EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN E
INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA LÁCTEOS-LACTA DE SAN JOSÉ DE
CÚCUTA

ÁNGEL MAURICIO GÓMEZ MEZA

JESÚS AGUSTÍN VARGAS PARADA

TRABAJO DE GRADO
PARA OPTAR AL TÍTULO DE PROFESIONAL EN COMERCIO INTERNACIONAL

DIRECTOR

JULIETH PAOLA ACEVEDO MENESES

CODIRECTOR

NELSON EMILIO GARCÍA TORRES


UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

COMERCIO INTERNACIONAL

SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2022

	FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL ACTA DE SUSTENTACIÓN TRABAJO DE GRADO	Versión:	1/2013
		Página	1

SAN JOSÉ DE CÚCUTA, 13 de julio de 2021

Acta N° 11/2022

TITULO PLAN DE ESTUDIOS: Comercio Internacional

LUGAR: Laboratorio Empresarial

DEL PROYECTO: “PLAN VALLEJO EXPRÉS, PARA EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA LÁCTEOS-LACTA DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA”.

MODALIDAD: Trabajo Dirigido

JURADOS:

Liliana Marcela Bastos Osorio

ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander

Johanna Milena Mogrovejo Andrade **ENTIDAD:** Universidad Francisco de Paula Santander

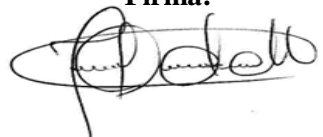
Lucy Gómez Mina

ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander

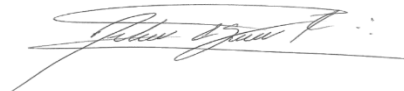
DIRECTORES:

Julieth Paola Acevedo Meneses

Firma:



Nelson Emilio García Torres



NOMBRE DEL ESTUDIANTE

CODIGO

CALIFICACIÓN

LETRA

NÚMERO

A- M -L

Jesús Agustín Vargas Parada

1261206

Cuatro punto cinco 4.5

X

Ángel Mauricio Gómez Meza

1261192

Cuatro punto cinco 4.5

X

Liliana Marcela Bastos Osorio

Liliana Marcela Bastos Osorio

Johanna Milena Mogrovejo Andrade

Johanna Milena Mogrovejo Andrade



Lucy Gómez Mina

V°B°

Liliana Marcela Bastos Osorio

LILIANA MARCELA BASTOS OSORIO

Coordinadora de Comité Curricular Comercio Internacional

Agradecimientos

Agradecemos a Dios en primera medida por ser el eje conductor del desarrollo de este trabajo; a nuestras familias que con su esfuerzo y dedicación lograron hacer que nos formáramos como profesionales en esta prestigiosa universidad como lo es la francisco de paula Santander; a nuestros compañeros que día a día nos aportaron un granito de arena de su saber en el transcurso de nuestra formación; a nuestras parejas que con su tiempo y entrega nos alentaron afrontar los problemas que se nos presentaron en este arduo y extenuante proceso , agradecemos a nuestra directora y a nuestro codirector por orientarnos en este largo camino de desarrollo y proceso de investigación; así también, agradecer a todos esos docentes que desde un principio nos dieron su rotundo apoyo, devoción, nos guiaron y alentaron a nunca rendirnos. Siempre desde su experiencia y tiempo nos fortalecieron hasta vernos formados como profesionales con carácter e idoneidad.

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado a nuestros padres y familiares por su dedicación en el desarrollo de este proceso, señalar una dedicación especial al señor Agustín Vargas padre de uno de los autores presentes quien ya no nos acompaña, víctima de la fatal pandemia del COVID 19 pero que desde siempre acompañó el proceso de formación como profesional, También una dedicatoria muy especial a los dos abuelos de uno de los autores, Rafael Meza y Carmen de Meza, porque sin su respaldo y cariño nunca habría sido posible llegar a este punto profesional, sé que desde el cielo Rafael Meza observa con orgullo como su gran sacrificio no fue en vano. Todas estas personas también son dueñas de estos logros pues desde su rol personal, conocieron nuestro esfuerzo y se comprometieron con nosotros durante todo el desarrollo formativo.

Tabla De Contenido

Resumen.	16
Abstract.	17
Introducción.	18
1. El Problema	20
1.1. Planteamiento del problema	20
1.2. Formulación del problema	23
1.3. Objetivo General	23
1.3.1. Objetivos Específicos	24
1.4. Justificacion	24
2. Marco De Referencial	26
2.1. Antecedentes	26
2.1.1. Nacionales	26
2.1.2. Internacional	32
2.2. Teoría De La Ventaja Competitiva (Michael Porter)	33
2.2.1. La Nueva Teoría Del Comercio Internacional Y Los Países Menos Desarrollados Helman Y Krugman (1985)	34
2.2.2. Teoría De La Internacionalización	34
2.3. Marco conceptual	37
2.4. Marco legal	39
2.5. Marco Espacial	41

	8
3. Metodología	42
3.1. Tipo de Investigación	42
3.2. Método descriptivo	42
3.3. Tipo de estudio	43
3.4 Población y muestra	44
3.5 Sistematización de variables	42
3.6. Realización de la entrevista con fuentes primarias y secundarias	43
3.6.1. Entrevista.	43
3.6.2. Fuentes primarias	44
3.6.3. Técnica del procesamiento de la información.	44
3.6.4. Presentación de la información	45
4. Resultados	46
4.1. Caracterización del proceso productivo y de valor agregado del arequipe de la empresa. lácteos-lacta	46
4.1.1. Reseña histórica de la empresa	46
4.2. Elementos organizacionales	47
4.2.1. Nombre de empresa	47
4.2.2. Dirección	47
4.2.3. Celular de contacto de la empresa	47
4.2.4. Gerente	47
4.2.5. RUT	47
4.2.6. Número de trabajadores	47

4.2.7. Productos	47
4.2.8. Cultura organizacional	47
4.2.9. Misión	48
4.2.10. Visión	48
4.2.11. Empresa Lácteos-Lacta	48
4.2.12. Organigrama	49
4.3. Especificación del proceso productivo	49
5.3.1 Modelo logístico de producción	50
4.3.2. Valor Agregado Del Arequipe De La Empresa Lácteos-Lacta.	53
4.3.3 Detalle del proceso de producción y especificación de ingredientes y métodos usados	55
4.3.4. Valor agregado	59
4.4. Matriz FODA	60
4.5. Analizar los requisitos, procedimientos y ventajas presentes en el instrumento plan vallejo express.	62
4.5.1. ¿qué es el plan vallejo?	62
4.5.2. ¿Por qué aplicar un Plan vallejo express?	62
4.5.3. Marco normativo	64
4.6. Objetivo de implementar plan vallejo express	66
4.7. Requisitos y proceso para acceder al desarrollo del plan vallejo express en la empresa lacteos lacta	66
4.8. Ventajas de la aplicación del plan vallejo express en la empresa lácteos-lacta	68

4.9. Casos exitosos del plan vallejo express	68
4.10. Mercado internacional objetivo para la exportación del arequipe de la empresa lácteos lacta.	69
4.10.1. Medidas	70
4.11. Análisis de ventas en el exterior	71
4.11.1. Determinación del mercado objetivo	72
4.11.2. Matiz de selección de mercado	74
4.11.3. Variables de selección matriz de mercado	74
4.11.3. Nivel de la exportación de los últimos 3 años	79
4.11.4. Infograma de exportaciones a nivel mundial	80
4.12. Formular propuesta de plan vallejo express para la empresa lácteos lacta	81
4.12.2. ¿Qué es una marmita?	81
4.12.3. ¿De dónde viene?	82
4.12.4. Clases de marmitas	82
4.12.5. Ficha técnica de la marmita	83
4.12.6. Compra estimada	84
4.12.7. Precio Promedio En Colombia	84
4.13. Subpartida arancelaria.	85
4.14. Procedimiento para exportación de arequipe	85
4.14.1. Descripción Incoterms DDP	87
	11
4.14.3. Creación y formalización de la empresa	90
4.14.4. Proceso de clasificación arancelaria	92

4.14.5. Proceso de expedición de certificación de origen.	94
4.14.6. Requerimiento de visto bueno	94
4.14.7. Diligenciamiento de contrato de venta a nivel internacional	95
4.14.8. Definición de términos de negociación por medio de las INCOTERMS	95
4.14.9. Validación de proceso aduanero	96
4.14.11. Reintegro de divisas	96
Recomendaciones	98
ANEXOS	99
Bibliografía	104

Lista De Figuras

Figura 1. Participación del PIB de Norte de Santander con relación al resto del país	20
Figura 2. Variación del PIB de Norte de Santander (20 de diciembre del 2020)	21
Figura 3. Variación PIB en el sector de arequipe (17 de febrero de 2020)	22
Figura 4. Matriz de Sistematización de Variables	42
Figura 5. Organigrama empresa Lacta	49
Figura 6. Recepción de materia prima	50
Figura 7. Eliminación de impurezas	50
Figura 8. Deposito en la marmita	51
Figura 9. Inicio del proceso.	51
Figura 10. Adición de insumos	52
Figura 11. Esterilización y envasado.	52
Figura 12. Producto envasado.	53
Figura 13. Presentación de arequipe especial reportero tamaño de 5 Kilos.	54
Figura 14. Arequipe especial repostero presentación 450 gramos	54
Figura 15. Arequipe especial repostero presentación 250 gramos	55
Figura 16. Arequipe especial repostero presentación 900 gramos.	55
Figura 17. Depósito de leche líquida	56
Figura 18. Azúcar	57
Figura 19. Bicarbonato de Sodio.	57
Figura 20. Mezcla ingredientes	58
Figura 21. Homogenización	59
Figura 22. Matriz DOFA	61
Figura 23. Plan Vallejo	64
Figura 24. Total, de exportaciones con el arancel 19019020 manjar blanco	71

Figura 25. Análisis de participación sectorizado en el arequipe, recuperado de Trade	
Map	73
Figura 26. Matriz de selección de mercado	74
Figura 27. Exportaciones colombianas de dulce de leche con el arancel 1901902000	75
Figura 28. Porcentaje de la participación en el mercado de dulce de leche con el arancel 1901902000	75
Figura 29. Distancia en kilómetros del país objetivo a Colombia para una posible exportación	76
Figura 30. Cantidad de exportación de arequipe por kilogramo	76
Figura 31. Aranceles en destino a donde el producto arequipe tendría que pagar un porcentaje por cada kilo ingresado al país destino	77
Figura 32. Análisis del PIB de los países estudiados en la matriz de selección de mercado	77
Figura 33. Análisis de la inflación dentro del matriz de selección de mercado	78
Figura 34. Población en país destino dentro de la matriz de selección de mercado	78
Figura 35. Selección país objetivo grafico mundial	79
Figura 36. Porcentajes totales de la calificación dentro de la matriz de selección de mercado	79
Figura 37. Representación de las exportaciones de Colombia en el mundo mostrando rojo como una gran participación en las exportaciones y gris como nulas	80
Figura 38. Representación de las empresas más grandes exportadoras de Colombia con relación de la partida arancelaria o similares con volúmenes de ventas representadas en dólares además del número de empleado y la cantidad de productos exportables de cada empresa	81

	14
Figura 39. Marmitas	82
Figura 40. Partida y su partida de la marmita, extraído de tarifa de la ley de impuestos generales de importación y de exportación	85
Figura 41. Reglas para procesos de modo o método de transporte	87
Figura 42. Responsabilidades que se asumen	87
Figura 43. FICHA TECNICA DEL AREQUIPE	92
Figura 44. Descripción dulce de leche	93
Figura 45. Medidas	93
Figura 46. Validación de procesos adecuados	96

Lista De Tablas

Tabla 1. Exportaciones realizadas desde Colombia hacía Estados Unidos en los últimos 3 años	72
Tabla 2. Análisis sectorizado de la subpartida 19019020 en el mundo	72
Tabla 3. Análisis sectorizado de la subpartida 19019020	73

Resumen.

El presente trabajo investigativo tiene como finalidad formular un Plan Vallejo Expres, para el proceso de transformación e internacionalización de la empresa lácteos-lacta, la cual está ubicada en el municipio de San José de Cúcuta, donde a través del presente proyecto se realizó una investigación exhaustiva, teniendo en cuenta diversos medios informativos, los cuales permitieron dar respuesta a inquietudes por las cuales nos enfrentamos en el procesos de dicha investigación, explicando cómo ha sido los procedimientos por los cuales se ha sometido la empresa antes mencionada, así como sus ventajas, desventajas, su viabilidad en el mercado, entre otros hechos los cuales permiten concluir que la empresa cumple con los requisitos de salubridad, solo necesita realizar el registro pertinente de la empresa ya que así puede ejecutar el plan vallejo express con una gran factibilidad en su exportación logrando una posición importante en el mercado nacional e internacional.

Palabras clave: Comercio Exterior, Exportación, Internacionalización, Plan Vallejo.

Abstract.

The purpose of this research work is to formulate a Vallejo Expres Plan, for the process of transformation and internationalization of the dairy-lacta company, which is located in the municipality of San José de Cúcuta, where through this project an investigation was carried out. exhaustively, taking into account various media, which allowed us to respond to concerns that we faced in the process of said investigation, explaining how the procedures by which the aforementioned company has been submitted, as well as its advantages, disadvantages, its viability in the market, among other facts which allow us to conclude that the company meets the health requirements, it only needs to make the relevant registration of the company since that way it can execute the Vallejo Express plan with great feasibility in its export achieving an important position in the national and international market

Key words: Foreign Trade, Export, Internationalization, Vallejo Plan

Introducción.

En esta investigación se analizó la propuesta de un plan vallejo express para la internacionalización de la empresa Lácteos-Lacta ubicada en el municipio de san José de Cúcuta.

José Manuel Restrepo(2021) “ ‘Plan Vallejo Exprés’, es un esquema que les permite a los empresarios importar materias primas, bienes de capital, repuestos y bienes, con una suspensión total o parcial de los tributos aduaneros, para transformarlos en productos finales y exportados, y cuyo cambio central consiste en una flexibilización en los compromisos de ventas al exterior, de tal manera que los productos restantes se puedan comercializar en el país, según lo explico el ministro de Comercio, Industria y Turismo’’

Para poder realizar este tipo de investigación, se revisaron normas y requisitos legales a tener en cuenta a la hora de efectuar la propuesta y verificar la viabilidad de aplicación del plan vallejo exprés, se indagarán diversos antecedentes claves para tener un soporte solido del trabajo investigativo, se evaluará el potencial económico en donde se visualizara claramente las falencias y las fortalezas que presentan la empresa en el sector, para poder exportar, se plasmó el uso de teorías las cuales fueron bases fundamental para determinar la ejecución del presente proyecto, con el cual se realizó un trabajo minucioso en el cual se obtuvo las pautas de identificación sobre las condiciones necesarias para el establecimiento de estos espacios con incentivos aduaneros, tributarios y de comercio exterior, adicional, se deseó validar los parámetros necesarios siendo fundamental el análisis de los requisitos y las ventajas de la aplicación de un plan vallejo exprés, por medio de un estudio de mercado, teniendo en cuenta tanto el proceso productivo, como el valor agregado, así como los procesos y procedimientos de sus productos, para poder generar estrategias las cuales permitan accionar el plan vallejo exprés en función de la transformación e

internacionalización de la empresa Lácteos-Lacta.

Del mismo modo, el presente proyecto se estructuro de la siguiente manera: el principal objetivo se basa en el análisis de los requisitos y las ventajas de la aplicación de un plan vallejo exprés, en base a los diferentes estudio de mercado existentes, teniendo en cuenta tanto el proceso productivo, como el valor agregado, así como los procesos y procedimientos de sus productos, para poder generar estrategias las cuales permitan accionar el plan vallejo exprés en función de la transformación e internacionalización de la empresa Lácteos-Lacta, del mismo modo, la metodología a implementar que se implementó para la propuesta será el método cuantitativo y descriptivo, donde se espera obtener un resultado basado en conocimientos en la base de estructura de exportación por medio de esta propuesta teniendo en cuenta los productos más apetecidos de la empresa, por otro lado, se estima generar un impacto socio-económico con el cual se logre involucrar e incentivar oportunidades laborales para la población cucuteña y poder aportar a la economía del país, brindando ayudas tanto a la población como a los empresarios locales a participar y verificar los beneficios que se obtendrán con la realización de un plan vallejo exprés.

1. El Problema

1.1. Planteamiento del problema

Según datos del MINCIT (Ministerio De Turismo Industria Y Comercio) (24 de febrero del 2021) en el departamento de norte de Santander se ha percibido una baja participación económica en el PIB (Producto Interno Bruto) nacional 1.4%, debido a que la economía local se basa principalmente en la administración pública y defensa 24.5%, generando poca competitividad en un sector como industrias y manufactura dentro del departamento con solo 5,5%. Con lo cual se logra apreciar que no se cuenta con un buen panorama, teniendo en cuenta que en el país el estándar por municipio es del 11%, por lo cual es importante aportar competitividad en el desarrollo industrial en la transformación, un ejemplo de esto es la materia prima utilizada en la elaboración de productos lácteos y sus derivados como el arequipe, donde su proceso requiere de un procedimiento elaborado y riguroso para poder generar dicho producto y poder exportarlo.



Figura 1. Participación del PIB de Norte de Santander con relación al resto del país

Fuente. DIAN (División de Impuestos y Aduanas Nacionales) (18 de marzo del 2020)

Nota: Se establece que es necesario para este trabajo investigar para mostrar la importancia de la transformación de las materias primas para el desarrollo y la creación de trabajo en la región (DIAN, 2019)

Analizando la gráfica anterior, se puede observar la participación de la población en las exportaciones durante el periodo 2020 fue de 2,8% del mismo modo permite tener conocimiento sobre la extensión territorial del departamento norte de Santander, así como tener en cuenta las exportaciones per cápita del periodo 2020 y el 2019, entre otros datos adicionales los cuales se pueden visualizar en dicha ilustración.



Figura 2. Variación del PIB de Norte de Santander (20 de diciembre del 2020)

Fuente. Elaboración con datos de la DIAN. (20 de diciembre de 2020)



Figura 3. Variación PIB en el sector de arequipe (17 de febrero de 2020)

Nota: en esta imagen se muestra la importancia siendo el arequipe una industria de manufactura se muestra una relación muy baja con respecto al país siendo aún el departamento muy dependiente del gasto público y administrativo en defensa, demostrando la falta de desarrollo que la región presenta en el desarrollo de sus empresas de transformación. (DANE, 2020).

Una estrategia clave a la hora de incentivar la productividad industrial en los diversos sectores económicos de la región, es la creación de propuesta de valor en las diferentes empresas, elemento que es precario en las ofertas de productos que se conciben actualmente y que deben fortalecerse mediante los procesos de innovación y desarrollo, dado que actualmente el valor agregado se convierte en un factor determinante en la toma de decisiones del consumidor, quien gracias a los procesos de globalización tiene la posibilidad de seleccionar entre gran variedad de productos.

Por otra parte, cabe mencionar que quizás la principal problemática que se ha evidenciado es, la falta de conocimiento y el escaso interés por parte de los empresarios de la región en cuanto a los beneficios que otorgan los mecanismos de promoción a las operaciones de comercio exterior. Convergiendo todos en crear ecosistemas favorables para los procesos

de exportación. Siendo la exportación unas de las maneras de internacionalización más usuales y que impactan de manera favorable el crecimiento y desarrollo organizaciones.

A partir de lo anteriormente mencionado, esta propuesta busca contribuir a la mitigación de este panorama a través de la propuesta de un Plan Vallejo Exprés, para el proceso de transformación e internacionalización de la empresa Lácteos-Lacta. Teniendo en cuenta la capacidad productiva del municipio y que esto serviría de ejemplo para que futuras empresas vislumbren la internacionalización como una opción estratégica en su crecimiento organizacional. Buscando favorecer así la orientación empresarial exportadora (OEI) que, en adición, a las ventajas que trae para la organización contribuye a indicadores económicos como incremento de ventas y la posibilidad de mejora en la contribución del PIB.

Tal como es mencionado por el presidente Iván Duque Márquez, “con el Plan Vallejo Exprés, le estamos abriendo una nueva puerta a las empresas en Colombia. Más ágil, más orientada a las MiPymes, más orientada a la innovación y claro, con resultados que ya nos permiten a nosotros ser optimistas” (GOBIERNO NACIONAL-MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y COMERCIO, 2021).

Estas declaraciones por parte del MINCIT son claves para iniciar el desarrollo de estos procesos de internacionalización dentro de las organizaciones brindándolos de seguridad para un porvenir enfocado al desarrollo de las MiPymes a un desarrollo de búsqueda de nuevas rutas comerciales con mecanismos como el plan vallejo express.

1.2. Formulación del problema

¿Cómo realizar una propuesta de un Plan Vallejo Exprés, para el proceso de transformación e internacionalización de la empresa Lácteos-Lacta?

1.3. Objetivo General

Formular un Plan Vallejo Exprés para la internacionalización de los productos de la empresa Lácteos-Lacta.

1.3.1. Objetivos Específicos. Caracterizar el proceso productivo y de valor agregado del arequipe de la empresa. Lácteos-Lacta.

Analizar los requisitos, procedimientos y ventajas presentes en el Instrumento Plan Vallejo Express.

Identificar el mercado internacional objetivo para la exportación del arequipe de la empresa Lácteos Lacta.

Formular propuesta de Plan Vallejo Express para la empresa Lácteos Lacta.

1.4. Justificación

Este proyecto de investigación plantea una oportunidad de innovar en un mercado que ha generado conmoción y altas expectativas por muchos años, el sector de los lácteos es uno de los más significativos, ya que se ha incentivado en nuestro departamento por muchos años, debido a que Norte de Santander tiene gran riqueza según Juan Sebastián Bargans presidente de Asoleche (2019) , indicó que en la región se producen más de 116 millones de litros al año y en el país la producción anual es de 7.300 millones.

Se prevé que este proyecto dimensione oportunidades no solo laborales, sino también, oportunidades en materia de producción y transformación para el sector mismo. Hace más de medio siglo, el plan Vallejo ha sido insignia para los exportadores de nuestro país, colocándose siempre al frente para esos empresarios que requieren materias primas del exterior, ya sea para reducir costos o para facilitar los procesos de transformación, llevando así al mercado un producto de mayor calidad.

Luego de tanto tiempo el gobierno nacional realizó un gran cambio a dicho mecanismo flexibilizándolo para incentivar su adopción en el tejido empresarial, favoreciendo la apuesta por las exportaciones, porque dentro de la nueva versión de este instrumento, la empresa no está obligada a exportar el 100% de su producción, sino que también, le da la oportunidad de nutrir el mercado nacional de bien de calidad.

Por lo tanto, el gremio de los lácteos hizo presencia en el lanzamiento del Plan Vallejo Express organizado por Presidencia de la República y el Ministerio de Comercio, Industria y turismo, el cual busca modernizar este instrumento de comercio exterior y mejorar los tiempos de respuesta con el fin de impulsar las exportaciones de bienes y servicios no minero energéticos, así como la inversión extranjera en el país.

Del mismo modo, con este proyecto se espera no solo tener un beneficio económico, social y laboral como se hizo hincapié con anterioridad, se espera por medio de esta investigación proporcionar un beneficio a nuestra institución educativa así como a los estudiantes pertenecientes a nuestra carrera, esto por medio de la incentivación a la investigación, buscando que los estudiantes de nuestro plan de estudio incurran en la investigación de diversos temas los cuales pueden aportar al conocimiento y al prestigio de nuestra alma mater, debido a que gracias a las enseñanzas obtenidas por parte de nuestra institución educativa se pudo ejecutar este gran proyecto enfatizado en un tema tan importante para nuestra carrera.

2. Marco De Referencial

2.1. Antecedentes

En el presente marco de referencia se hace la visualización de diferentes entornos a nivel local, regional, nacional e internacional, de los cuales en el ámbito local y regional no se cuenta con trabajos relacionados en la aplicación del plan vallejo express o modelos relacionados con el producto relacionado siendo del sector de los lácteos, por consiguiente, se empieza desde ámbitos nacionales.

2.1.1. Nacionales. RODRIGUEZ D. (2022). Transición Del Plan Vallejo Tradicional Al Plan Vallejo Express. Universidad Antonio Nariño, Bogotá. La investigación desarrollada por Gustavo Junior Rodríguez Díaz en el 2022 se logra validar y determinar divergentes características y procedimientos determinar la aplicación de diferentes parámetros del plan vallejo en el ámbito colombiano a nivel nacional, analizando los diferentes factores, situaciones y mencionando el adecuado manejo respecto a la comercialización en el exterior, se resalta la principal función en la mención de subsidios, beneficios, mejoras económicas con las que puede gozar una empresa o producto participante en el uso de plan vallejo en Colombia, se determinan desde las leyes que protegen y vinculan adecuadamente el mejoramiento de empresas con aplicación de plan vallejo, realizan aclaración entre bienes, productos y materiales los cuales si pueden ser aplicados a comercio exterior.

Tras lo mencionado anteriormente se resalta el presente proyecto como una de las bases principales para el proceso investigativo dado que se aprecia los diferentes precedentes normativos y de aplicabilidad en el ámbito empresarial y por producto en la participación de plan vallejo para la nación colombiana. Asimismo, El Plan Vallejo Tradicional perdía fuerzas previo la pandemia COVID-19 y luego con el surgimiento del Plan Vallejo Express este último no amplió los beneficios sino que disminuyó las obligaciones para obtener los

beneficios; se debe entender que lo que ha disminuido la capacidad de función del Plan Vallejo Tradicional no son únicamente requisitos, sino que sus beneficios son limitados es por esto que la aplicación del plan vallejo express agilizando procesos ayudo a la reactivación de este mecanismo aumentando su uso en mas de un 30% y fomentando la economía colombiana.

Cáceres L. (2021) Análisis De Requerimientos Del Programa Plan Vallejo Exprés Bajo La Modalidad Importación Temporal De Materiales Textiles En Algodón Pima Para La Empresa Santandereana Startex. Bucaramanga En Este presente trabajo de grado tuvo como objetivo analizar los requerimientos del programa plan vallejo exprés bajo la modalidad importación temporal de materiales textiles de algodón pima para la empresa santandereana Startex, con el fin de interpretar las normativas relacionadas con los Sistemas Especiales de Importación-Exportación (SEIEX) para identificar los procedimientos a realizar para formar parte de la actualización del instrumento de promoción Plan Vallejo, es decir el Plan Vallejo Exprés (PVE). Se tuvieron en cuenta variables como los requisitos, condiciones, obligaciones y responsabilidades con el fin de brindar un panorama y proveer estrategias para que la empresa santandereana Startex, considere formar parte de este programa. La materia prima por la cual Startex, aspira a pertenecer a este instrumento es el algodón Pima, para la confección de ropa infantil, específicamente vestidos de niña a través de la marca Star Baby Girls, línea de negocio que forma parte del Startex Group. Para el desarrollo de este proyecto se utilizó una metodología cualitativa y un tipo de investigación descriptivo ya que permite el desarrollo de preguntas, la recolección de datos y la explicación de estos componentes, en este caso, la normatividad de los SEIEX, información de Startex y demás datos relativos. Adicionalmente, se realizó una indagación sobre el Perú como principal proveedor de este insumo, la cadena de suministros y el estado actual financiero con lo cuál se logró determinar a través de una tabla, algunos aspectos que son pertinentes para la posible entrada de Startex

al Vallejo Exprés Plan (PVE).

MARRUGO, VEGA (2014) Evaluación Del Impacto Del Plan Vallejo En El Sector Exportador De Colombia: 1980 – 2010. Universidad De Cartagena, Cartagena

El comercio Exterior como origen del crecimiento económico de una nación lleva consigo una evolución generacional, con el pasar de los años en donde, los planes de desarrollo comercial ejecutan mecanismos a los cuales se les realizó estudios y se visualiza una continua evolución y el beneficio que consigo, trajo para que los proveedores y consumidores de los métodos comerciales. Este proyecto nos aborda a una gran perspectiva en materia comercial, ya que nos hace alusión al panorama cronológico acerca del Plan Vallejo, siendo que esta herramienta ha mantenido presencia por un tiempo mayor a 4 décadas y aquí podemos encontrar como ha sido su evolución en una línea de tiempo definida, mostrando las transformaciones y modificaciones que ha presentado, de igual manera, buscando adaptarse a los diferentes matices políticos y comerciales que se han establecido a través de los años a estudiar. Dentro de los planes de desarrollo comercial, un país siempre buscara generar impacto fuertemente demarcado hacia los procesos de internacionalización; luego de la apertura económica, la economía de un país se resalta de manera sustancial, en todos los procesos de globalización y consigo trayendo a territorio, herramientas que incentiven en los empresarios estos procesos.

El desarrollo de este trabajo esta demarcado por 6 fases, de las cuales las primeras fases son tomadas para el desarrollo del presente proyecto teniendo en cuenta que nos orientan a las bases teóricas y de normatividad que se encuentran consignados en estas décadas de política comercial transitoria; modificaciones y fundamentos básicos de dicho mecanismo. También detallando la relación del plan Vallejo dentro del marco del sector exportador y a la realidad que se puede evidenciar dados los sectores que se interrelacionan en cada uno de estos procesos y como ha sido su influencia dentro de la producción net

exportadora.

Como resultado, se observó que en las décadas de los 70 y 80 el plan Vallejo fue un mecanismo que, en materia fiscal, las exportaciones eran muy poco rentables, dichos costos encarecían el proceso y se dejaba a un lado para futuros procesos comerciales de internacionalización. Para las décadas de los noventa y dos mil, el plan Vallejo se acopla un poco mejor, abaratando los costos y convirtiéndose en un punto de inflexión en la política comercial del país.

PASTRANA (2013) Plan Vallejo Sobre Materias Primas E Insumos: Análisis A La Luz Del Acuerdo Sobre Subvenciones Y Medidas Compensatorias De La Omc. Bogota

En el presente proyecto utilizado como base para el desarrollo del actual proyecto investigativo se plantea una encrucijada al comercio mundial y es si dicho proceso u mecanismo para el comercio “plan Vallejo “consta como una aberración para la organización mundial del comercio. Siendo que sus cimientos organizacionales son la cooperación multilateral.

Siendo artículo 172 del Decreto 444 de 1967 “Plan Vallejo” se prevé que ante los argumentos que presentan en dicho escrito, en el acuerdo de subvenciones, dicho mecanismo estaría infringiendo y podría ser de materia investigativa por el acuerdo SMC.

En este escrito se muestra que los aranceles o las medidas aduaneras no son el único mecanismo de restricción hacia el comercio internacional, sino que también existen las llamadas subvenciones, las cuales, por algunos países han sido abusadas para una sobre protección de su mercado nacional y que, debido a esto, órganos supranacionales pudiesen verse envueltos en conflictos jurídico-internacionales.

Se considera de igual manera que solo los organismos anteriormente mencionados, son los únicos que pueden identificar o plasmar como subvenciones al plan Vallejo, pero si se encuentran registrados fuertes argumentos y directrices que debería tener en cuenta el

gobierno nacional, respecto a este mecanismo de promoción del comercio y una estructuración en materia de política comercial.

ESCOBAR R. (2014) Evolución De Los Sistemas Especiales De Importación Exportación Plan Vallejo: La Reforma Que Plantea El Proyecto De Estatuto Aduanero. Bogotá

Este proyecto nos adentra a una normativa desde sus antecedentes más antiguos, remontándonos 1957, con la fecha de creación de los sistemas especiales de importación y exportación, hasta la reforma aduanera realizada en el año 2013. Se usa como base en el desarrollo del presente proyecto, dado que nos adentra en materia normativa y de transformación estructural que se ha realizado a través de esta coyuntura temporal y como su evolución o modificación afectado directamente la política comercial del gobierno nacional. Este artículo surge con el fin de recolectar información de dicho mecanismo de promoción comercial, con el fin de desenmarañar su jurisprudencia, en base a la no existencia de un documento que ayudará e identificará la legislación requerida y establecida para cada modalidad del mismo y esto a su vez, dificultaba la ejecución eficiente del programa en sí, llevando a situaciones de dilatación de procesos e inconvenientes de los mismos.

Se concluye en el mencionado artículo que en el Decreto Ley 444 de 1967 y según los antecedentes legislativos consignados en este artículo las modificaciones y estatus allí consignados por el proyecto de estatuto aduanero, se mantienen vigentes a la fecha. Aunque dichas modificaciones realizadas al mecanismo pretenden darles una mayor amplitud a los empresarios y de por sí, una mayor envergadura al comercio internacional del país.

TORDECILLA DE LA OSSA (2020) Guía Práctica Para La Exportación De Productos Lácteos Desde Córdoba Colombia Hacia México. Córdoba

En este proyecto se presenta una manera detallada y complementaria, una guía para la internacionalización de productos del sector lácteo, con argumentos fuertes que enaltecen el

criterio de esta investigación, mostrando información numérica en donde se demuestra que este tipo de exportaciones ha superado los montos de las exportaciones minero/energéticas del país, adicionando que córdoba, es un departamento de Colombia en donde la ganadería y agricultura son de los énfasis de producción, dando así una materia prima a trabajar de la mejores del país y fomentando con esto criterios favorables hacia la internacionalización de estos productos.

En la investigación se determina México como país objetivo, luego de una matriz de selección adecuada y mostrando también posibilidades de embarcación desde diferentes puntos navieros del país, como respaldo informativo de costos. Sumado a que Colombia mantiene un acuerdo firmado con México, haciendo mucho más atractiva la interacción comercial.

Se basa el presente proyecto investigativo como base para el desarrollo del actual proyecto en conocimiento de las latencias presentes y mejoramientos que se demuestran tras la ejecución de un adecuado plan de exportación, que aunque no es utilizado un plan vallejo o vallejo express como se logra observar en la ejecución del presente proyecto investigativo, la base de uso de exportación del mismo producto o materia prima a trabajar nos permite validar las normas, procedimientos, reglamentos y validaciones arancelarias y de exportación

LADINO, MEJÍA (2015) Análisis De Los Factores Económicos De Las Empresas Productoras De Lácteos En El Departamento Del Quindío.

En el presente artículo investigativo nos muestran los factores económicos más relevantes para los productores de lácteos, una cuestión legítimamente importante para quienes invierten en el sector y quienes en miras a procesos más complejos de inversión proponen articulaciones en cadenas de valor. Como premisa relevante para todos aquellos que invierten en el sector. Se pretende en esta investigación realizar una relatoría de los factores financieros a tratar en la comercialización de estos productos, sirviendo, así como

marco referencia para las diferentes empresas que desean entrar a invertir en este sector, de ante mano adelantando planes de acción hacia problemas generalizados y, además, de cómo se encuentra la competitividad empresarial.

Este escrito lleva consigo unas conclusiones muy claras, que, aunque el gremio lechero del sector no posee una estructuración financiera bien definida, sus ingresos superan a los egresos y que solo el 14% de ellos infiere una ganancia menor al 5%. Dándonos a entender que poseen bastas ganancias, a pesar de que venden todo su producto a una cooperativa.

2.1.2. Internacional. MOROCHO L. (2019) “Inteligencia De Mercados Para La Exportación De Queso Mozzarella De La Fábrica De Lácteos “San Luis” Pontificia Universidad Católica Del Ecuador, Ecuador.

El Presente proyecto desarrollado en la ciudad Cayambe, por la empresa San Luis, la cual presentó una trayectoria marcada por su calidad y siempre acogida por la ciudadanía en general. Han tenido como objetivo la producción de productos derivados bovinos, más específicamente, de productos lácteos y sus diferentes tipos de transformaciones, siendo el queso mozzarella como uno de sus productos insignia, no solo por su acogida, sino también, por su alta competitividad en los mercados.

La empresa San Luis, ve en este sector un gran potencial de internacionalización y siendo que ya se encuentran altamente posicionados en el país como una marca de calidad, sumado a esto, un producto el cual posee alto niveles de demanda en mercados internacionales y así toma rumba esta investigación, con el fin de buscar el mercado más idóneo para la exportación de su producto.

Se usará el desarrollo de la presente tesis en la aplicación del actual proyecto investigativo en base al desarrollo de la empresa implementado por dos divisiones, en la cual una de las divisiones se encarga de los procesos en materia de recolección de informaciones y

todos los marcos normativos derivados de la interacción de los mercados; utilizando herramientas de información como trade map, identificando los países con mayor interacción con este producto y comenzar la identificación del país objetivo, tomando encuentra la información suministrada por estas bases de datos internacionales. La segunda parte de la división desarrolla un estudio financiero, el cual busca corroborar los costos reales de dicho proceso de internacionalización, analizando variables tales como VAN, TIR, etc., con lo cual se obtendrá un concepto claro del posicionamiento del queso mozzarella en el país objetivo. En base a lo anterior, se adoptaría los conocimientos y procesos utilizados en búsqueda de realizar un procedimiento guía para el desarrollo del producto estipulado en el presente proyecto investigativo.

2.2. Teoría De La Ventaja Competitiva (Michael Porter)

Se puede decir que la ventaja competitiva avanza a medida que la empresa pueda generar un valor agregado y que este valor agregado sea la principal arma, Este valor agregado hace que las personas que compran nuestros productos se dispongan a pagar más por el crecimiento de la calidad del valor agregado que le está generando el mismo crecimiento de este valor tiene que ir de la mano con el ofrecer precios más bajos en donde nos podamos diferenciar claramente de nuestros competidores seremos capaces de ofrecer beneficios únicos a nuestros clientes que puedan compensar a su vez precios más eficientes.

Una empresa se considera rentable, si el valor que es capaz de generar es más elevado de los costos ocasionados por la creación del producto. A nivel general, podemos afirmar que la finalidad de cualquier estrategia de empresa es generar un valor adjunto para los compradores que sea más elevado del costo empleado para generar el producto. Por lo cual en lugar de los costos deberíamos utilizar el concepto de valor en el análisis de la posición competitiva (Porter) (1985) (página 3)

2.2.1. La Nueva Teoría Del Comercio Internacional Y Los Países Menos

Desarrollados Helman Y Krugman (1985). En la nueva teoría del comercio internacional se llegaría a pensar que dejaría atrás a todos sus antecesores y rechazaría la ventaja comparativa pero no es así, no lo hace y sobre todo lo toma como una parte fundamental del estudio pues es un determinante para el comercio y Por el contrario lo que hace es complementarlo. se puede decir que el ideal principal del patrón del comercio internacional se encuentra similares en algunos puntos como, recursos y los accesos a las tecnologías en los países. Se puede decir que estos factores fundamentales determinan ciertas características del patrón del comercio mundial, pero no son los determinan todos sus detalles. La razón es que el patrón completo del comercio refleja también la especialización debida a las economías de escala, y esta especialización adicional incluye por lo común un elemento arbitrario o histórico. En muchos de los modelos descritos (Helpman, Krugman, 1985) (pagina44)

2.2.2. Teoría De La Internacionalización. Se comienza a ver como la razón de empresas multinacionales tienen tanto éxito en algunos países y se puede observar qué en el análisis parte de las empresas, su entorno y los factores que las llevan a triunfar en los mercados internacionales. Este estudio se analiza el marco teórico desarrollado por los análisis de Porter en el libro estrategia competitiva, y se analiza países y sectores en dónde. Sus investigaciones analizando los sectores productivos, sus características y las fuerzas competitivas. En esta investigación se revisan los principales factores que dan origen y explican como un país se convierte en un éxito atrayendo multinacionales y generando oportunidades en el desarrollo del mercado, se agrupan los principales factores y se explican en los cinco principales grupos: la demanda los recursos, las relaciones con el sector la gestión empresarial y el gobierno. (michael porter, 2008) (Página 1)

Existen múltiples definiciones y bases para definir el tratamiento de un plan vallejo express, entre las más conocidas que usaremos como bases o utilizadas están:

El Plan Vallejo es el régimen que permite a personas naturales o jurídicas que tengan el carácter de empresarios productores, exportadores, o comercializadores, o entidades sin ánimo de lucro, importar temporalmente al territorio aduanero colombiano con exención total o parcial de derechos de aduana e impuestos; insumos, Materias Primas, bienes intermedios o Bienes de Capital y repuestos que se empleen en la producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes. (PROCOLOMBIA, 2021)

Se entiende por Sistemas Especiales de Importación - Exportación aquellas operaciones que en virtud de lo previsto en el Decreto - Ley 444 de 1967, el Decreto Ley 631 de 1985, la Ley 7 de 1991 y demás normas que los modifiquen adicionen o sustituyan, permiten a las personas naturales o jurídicas, y a los consorcios y uniones temporales, según sea el caso, importar temporalmente al territorio aduanero colombiano con exención o suspensión total o parcial de derechos e impuestos a la importación o con el diferimiento del pago del IVA, insumos, materias primas, bienes intermedios, bienes de capital y repuestos que se empleen en la producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes, o a la exportación de servicios. (MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO, 2019)

Es un instrumento de comercio exterior a través del cual se pretende reactivar las exportaciones de servicios de Colombia. (CAMARA DE COMERCIO MEDELLIN/Isabel Jaramillo - Andres Alvarez, 2020)

Consiste en permitir que las empresas colombianas que fabrican productos para exportar no tengan que pagar la totalidad de los impuestos, o sólo deban pagar parte de éstos, por traer las cosas que necesiten desde otros países. (Biblioteca Luis Ángel Arango/, 2017)

Definiendo el proceso de plan vallejo se determina que es una metodología creada con el fin de brindar una facilidad de accesos de comercialización a nivel internacional con beneficios de exención de pagos de impuestos de aranceles, aduanas, entre otros beneficios los cuales las empresas productores o beneficiarios de dicho programa permitirá un aumento en las ventas y participación en el mercado internacional aplicando las normativas vigentes y cumpliendo con los requisitos estipulados.

2.3. Marco conceptual

Plan vallejo. Mecanismo económico el cual busca incentivar las exportaciones del país a través de un apoyo de las materias primas u maquinarias provenientes del exterior facilitándoles la importación a cero costes siempre y cuando cumplan con una serie de requisitos en los cuales completen un nivel de exportaciones favorables para el país.

Exportación. “Una exportación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización.” (Oca, 2015).

Incentivos aduaneros. o también conocidos como incentivos a las exportaciones, “El conjunto de medidas que adopta un país para liberar del pago de ciertos tributos a sus exportaciones o para fomentar a las mismas por vía de la menor tributación, se integra en lo que se conoce como programa o sistema de promoción de exportaciones.” (CALVO, 2000).

Aranceles.” derechos de aduana que impone un Estado a las importaciones recibidas por este, es decir, es una tarifa a pagar por parte de la persona o empresa, sea o no residente, que se encuentra realizando actividades de importación a través de las aduanas de la República para poder ingresar los productos que este comercializa a una jurisdicción distinta.” (ELECTRONICO, 2021).

Impuestos. “tributo o carga que las personas están obligadas a pagar a alguna organización (gobierno, rey, etc.) sin que exista una contraprestación directa. Esto es, sin que se le entregue o asegure un beneficio directo por su pago.” (Roldán, 2016)

Arequipe. Es la fabricación a base de productos lácteos el cual es de una contextura espesa y dulce la cual se obtiene después de pasar por diferentes procesos de cocción la cual se logra ver implementada principalmente como endulzante en postres entre otros productos culinarios.

Transformación. Es el proceso mediante el cual se realizan modificaciones físicas, estructurales o cambia radicalmente un producto, proceso, objeto, entre otros. Es el proceso por el cual pasa a realizar un cambio radical o parcial en el cambio de forma, aspecto, apariencia o presentación de un objeto, idea, entre otros.

2.4. Marco legal

Ley 7 de 1991: En el cual se estipulan las diferentes disposiciones y procedimientos respecto a los procesos de comercio exterior, como es mencionado: “conforme a las previsiones del numeral 22 del artículo 120 de la Constitución Nacional en armonía con lo dispuesto en el numeral 22 de su artículo 76 y con sujeción a las normas generales de la presente Ley.” (Función Pública Gobierno Nacional, 1993).

Ley 7 de 444 de 1967: En el cual se establece el régimen de cambios internacionales y de comercio internacional, en donde se declara la existencia por el Ministro Vallejo, el plan Vallejo, como régimen especial de importación y exportación, dándole las facultades a sus 3 ejes principales de funcionamiento.

Decreto 2331 del 2001: “Se establece como Sistema Especial de Importación - Exportación para la Exportación de Servicios, el mecanismo que permite la importación temporal de bienes de capital y sus repuestos, con suspensión total o parcial de los derechos de aduana y el diferimiento del pago del IVA.” (NORMATIVA, SISTEMA UNICO DE INFORMACIÓN NORMATIVA, 2001).

Decreto 4269 del 2005: “En el cual se busca desarrollar las funciones de ejecución, control y vigilancia de la política de comercio exterior en materia de trámites, procedimientos de comercio exterior y prácticas desleales de comercio, y realizar estudios y análisis estadísticos sobre las operaciones de comercio exterior.” (JURISCO, 2005).

Decreto 1165 de 2019: “Se consolida, compila y armoniza la legislación aduanera vigente y se incluyen nuevos componentes en materia de facilitación del comercio. El Decreto otorga seguridad y estabilidad jurídica a las operaciones de comercio exterior, esto para impulsar la economía del país.” (Normativa, 2019).

Resolución 1860 de 1999: “Por medio de la cual se establecen las disposiciones de los

Sistemas Especiales de Importación - Exportación - Plan Vallejo, Se entiende por Sistemas Especiales de Importación - Exportación, que para efectos de esta Resolución se denominará Plan Vallejo, el régimen que permite a personas naturales o jurídicas que tengan el carácter de empresarios productores, exportadores, o comercializadores, o entidades sin ánimo de lucro, importar temporalmente al territorio aduanero colombiano con exención total o parcial de derechos de aduana e impuestos; insumos, Materias Primas, bienes intermedios o Bienes de Capital y repuestos que se empleen en la producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes.” (MINCIT, 1999).

Resolución 1964 del 2001: “Se evidencian los trámites, requisitos y registros ordinarios aplicables a las exportaciones e importaciones de bienes, servicios y tecnología; Que la Resolución 1860 de 1999 del Incómex, establece disposiciones sobre los Sistemas Especiales de Importación-Exportación "Plan Vallejo", de acuerdo con las facultades otorgadas a dicho organismo por el Consejo Nacional de Política Económica y Social.” (MINCIT, mincomercioexterior, 2001).

Resolución 1649 del 2016: “Reestructuración de compromisos definitivos de exportación en programas de bienes de capital o de repuestos o en programas de exportación de servicios.” (MINCIT, 2016).

Decreto 379 del 2022: “En donde se establece la extensión del proceso y de los beneficios otorgados en el plan vallejo express, mencionando que iba hasta finales de marzo del presente año y se prorroga hasta finales de diciembre del año 2023.

2.5. Marco Espacial

El desarrollo de la presente propuesta investigativa será desarrollado en el ámbito de la empresa LÁCTEOS-LACTA ubicada en la calle 19 N° 13^a-16 barrio circunvalación en el municipio de San José de Cúcuta y con sede de desarrollo en la dirección Kdx 32-19 8-10 del municipio de Tibú.

3. Metodología

3.1. Tipo de Investigación

La presente investigación es de tipo documental en el cual se enfatiza la información correspondiente a consultar y desarrollos de fuentes primarias y secundarias, con el cual se busca corroborar la información expuesta en la presente investigación.

La investigación documental o de desarrollo bibliográfico es la validación de información de consulta de diferentes fuentes o documentos, tal como es mencionado por Fideas Arias: “La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios; es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. Como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos.” (Arias, 2012).

Asimismo, Hernández Sampieri en colaboración con otros autores como lo son Calos Fernández y María Baptista indican que la investigación documental es: “detectar, obtener y consultar la biografía y otros materiales que parten de otros conocimientos y/o informaciones recogidas moderadamente de cualquier realidad, de manera selectiva, de modo que puedan ser útiles para los propósitos del estudio.” (Roberto Hernández Sampieri, 2015)

3.2. Método descriptivo

Los métodos de investigación o elementos bajo los cuales se fundamentarán la presente investigación parten de la recolección de información por medio del método descriptivo, las cuales fundamental la información recolectada con base a los procesos de información obtenidos por el método documental y se busca realizar aclaración, adjunción y verificación entorno a los documentos y bases primarias y secundarias recolectados a lo largo del desarrollo de este proyecto investigativo.

La investigación descriptiva, o también conocida como investigación estadística. “Es el tipo de investigación, la cual describe los datos y características de la población o fenómeno en estudio. La investigación descriptiva se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y revisión documental.” (Bernal, 2006). Con el presente trabajo se Describe el proceso del plan vallejo y describir el proceso del arequipe

3.3. Tipo de estudio

Para el desarrollo del presente estudio, se realizará el proceso de apoyo del estudio cuantitativo, teniendo en cuenta las diferentes variables, valores y procesos manejados a lo largo del presente proyecto investigativo.

Tal como es mencionado por Hernández Sampieri, nos indica que el desarrollo de estudio cuantitativo es: “usa recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento. Guiarse por el contexto, la situación, los recursos de que dispone, sus objetivos y el problema de estudio.” (Sampieri Hernández Roberto, 2003)

En primera instancia se desea analizar y hacer referencia al sector Lácteo específicamente al producto del arequipe el cual tiene un gran auge de salida y monetización en el desarrollo y venta al público, con lo anterior se realizó énfasis en el presente proyecto de la empresa LACTEOS-LACTA la cual por medio de la producción de arequipe, ubicado en la ciudad de Cúcuta y con base de producción en la zona urbana de Tibú, zona de alto riesgo e impacto social y económico se desea plantear una estrategia con el fin de brindar solvencia a diferentes empresas del sector, los cuales al ser del mismo nivel o tamaño de la empresa en mención, desde su ubicación geográfica, desde el momento de creación y entre múltiples factores más pueden lograr demostrar un alto flujo de viabilidad a la propuesta en mención.

Para el desarrollo del proyecto se optará por el desarrollo por medio del método

cuantitativo, tal como es mencionado por Sampieri en el año 2004:

“el enfoque cuantitativo se fundamenta en un esquema deductivo y lógico que busca formular preguntas de investigación e hipótesis para posteriormente probarlas.”

Adicional se concluyó con una unión con el método descriptivo, tal como se menciona por Dankhe en el año 1986 *“Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, -comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis”*, lo que se desea lograr con la unión de estas dos metodologías es fundamentar la base en la formulación de la propuesta de un Plan Vallejo Express para la transformación e internacionalización de arequipe de la empresa Lácteos-Lacta ubicada en el municipio de San José de Cúcuta.

3.4 Población y muestra

El presente proyecto investigativo se utilizará como población y muestra por ser un proyecto aplicado a una empresa y los intereses de una empresa, que en este caso es la empresa lácteos – Lácteos Lacta será solamente la empresa Lácteos Lacta y las personas con las cuales se llegue a tener interacción del proceso quienes serán: El gerente, el encargado de producción y comercialización. ante lo cual será la generalidad de población que se analizará en el presente estudio y proyecto investigativo; Para realizar de manera más descrita la población y muestra se realiza la siguiente aclaración en los participantes mencionados:

- Accionista mayoritario.
- Gerente.
- Dirección operativa (Producción).
- Dirección de distribución.
- Dirección de mercadeo.

3.5 Sistematización de variables

PROBLEMA PRINCIPAL	OBJETIVOS SECUNDARIOS	OPERACIONALIZACIÓN				
PROPUESTA DE UN PLAN VALLEJO EXPRES, PARA EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA LÁCTEOS-LACTA	1. Caracterizar el proceso productivo y de valor agregado del arequipe de la empresa. Lácteos-Lacta.	HIPOTESIS	VARIABLES	DESARROLLO INVESTIGATIVO	INDICADORES	METODOLOGÍA
	2. Analizar los requisitos, procedimientos y ventajas presentes en el Instrumento Plan Vallejo Express.	1. plantea una oportunidad de innovar en un mercado que ha generado conmoción y altas expectativas por muchos años, el sector de los lácteos es uno de los más significativos, ya que se ha incentivado en nuestro departamento por muchos años	<u>VARIABLES INDEPENDIENTES:</u>	<u>Tipo de Investigación:</u> Cuantitativo: Se realizará la recolección de datos para las variables dependientes, dado que las variables independientes no varían según los estándares estipulados, ante lo cual se realizará análisis de la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento.	<u>Para variables Independientes:</u> 1. Normas legales 2. Requisitos de Aduana 3. Aranceles al producto 4. Políticas de comercialización 5. Requisitos del país receptor	<u>INSTRUMENTO:</u> 1. Se procedió a realizar método de observación de los diferentes parámetros de la empresa LACTA para la definición de información requerida para describir cada etapa, suceso, validación e interpretación de esta. 2. Se realiza proceso descriptivo para la implementación de requerimientos, procesos y diferentes factores que influyen en el proceso de Plan Vallejo Express. 3. Se realiza el proceso de aplicabilidad descriptiva con base a las fuentes secundarias para la interpretación de diferentes procesos de formulación de propuesta para la empresa Lacta tras la identificación del mercado objetivo con los mismos parámetros mencionados.
	3. Identificar el mercado internacional objetivo para la exportación del arequipe de la empresa Lácteos Lacta.		Validación de maquinaria, materia prima, insumos, mano de obra para el desarrollo del producto requerido para la aplicación de Plan Vallejo Express.			
	4. Formular propuesta de Plan Vallejo Express para la empresa Lácteos Lacta.	2. Se prevé aumento de dimensión en la generación de oportunidades no solo laborales, sino también, oportunidades en materia de producción y transformación para el sector mismo	<u>VARIABLES DEPENDIENTES:</u> Normativas, reglamentaciones y fundamentaciones para la aplicación del plan vallejo Express.	<u>Descriptivo:</u> Se realizará por medio de una entrevista la cual se realizará por medio virtual, las cuales serán fundamentadas sus preguntas entorno a los documentos y bases primarias y secundarias recolectados a lo largo del desarrollo de este proyecto investigativo.	1. Calidad del producto 2. Ingredientes de composición 3. Sabor del producto 4. Precio del producto 5. Precio al cambio del país receptor 6. Presentación del producto 7. Tamaño del producto	

Figura 4. Matriz de Sistematización de Variables

3.6. Realización de la entrevista con fuentes primarias y secundarias

Al querer obtener la información certera se realizo una serie de entrevistas a las personas que están dentro de la organización y a nuestros proveedores y vendedores preguntándoles sobre varios temas en los cuales los puntos principales de esta entrevista serian:

3.6.1. Entrevista.

1. Percepción y conocimientos básicos de la empresa.
2. Descripción de su puesto de trabajo y su rol dentro de la organización.
3. Conocimiento sobre las necesidades de la empresa en el momento de querer hacer una compra.
4. Cantidades utilizadas para la elaboración del arequipe.
5. Parámetros de compra de leche su higienización y manipulación.
6. Información de las cantidades de producción diaria.
7. Requerimientos para la formalización de la empresa.
8. El estado actual de la empresa en materia de formalización.
9. Conocimientos sobre los beneficios en materia de comercio internacional.
10. Descripción sobre el plan vallejo y los beneficios del mismo.

La realización de la encuesta fue necesaria para la realización del presente trabajo los datos obtenidos fueron plasmados en el desarrollo de los objetivos además de ser fundamentales para la realización del presente trabajo de investigación.

Los entrevistados en total fueron 4 dentro de la organización, 1 proveedor y 1 vendedor que fueron la base primaria y secundaria para la realización de la recolección de información.

3.6.2. Fuentes primarias. El desarrollo y uso de fuentes primarias para el desarrollo del presente proyecto investigativo está sustentado en el desarrollo de las entrevistas a las personas pertinentes del proceso de la empresa Lacta, en el cual se realizan los procesos a el gerente, el encargado de producción y comercialización. Asimismo, los documentos proporcionados por la empresa Lacta para el análisis de la información y desarrollo de los estudios pertinentes.

Como es definido por María Ruiz y Jacqueline Vargas en el año 2008 quienes definen las fuentes primarias como: “Contienen información original, que ha sido publicada por primera vez y que no ha sido filtrada, interpretada o evaluada por nadie más. Son producto de una investigación o de una actividad eminentemente creativa.” (Vargas, 2008).

Fuentes Secundarias: Se logra determinar el conjunto de fuentes secundarias en el presente trabajo identificado como la información proporcionada en base a estudios relacionados, proyectos de grado y tesis de grado en relación con el tema de estudio del presente proyecto.

Como es definido por María Ruiz y Jacqueline Vargas en el año 2008 quienes definen las fuentes secundarias como: “Contienen información primaria, sintetizada y reorganizada. Están especialmente diseñadas para facilitar y maximizar el acceso a las fuentes primarias o a sus contenidos. Componen la colección de referencia de la biblioteca y facilitan el control y el acceso a las fuentes primarias.” (Vargas, 2008).

3.6.3. Técnica del procesamiento de la información.

El procesamiento de la información se analizó las bases de información proporcionadas por la empresa lacta y los interesados e involucrados en el proceso de esta. Se buscará un manejo cuantitativo y descriptivo respecto a la información del motivo principal del proyecto investigativo.

3.6.4. Presentación de la información. La presentación de la información se realizará por medio de presentación gráfica, estadística, escrita y de manera tabular con las cuales se apreciarán las variables de estudio con los cuales se logra determinar los factores de incidencia, de igual manera se tabulará la información y se generará una presentación con el fin de realizar una adecuada transmisión de información a los interesados en el presente proyecto investigativo.

Asimismo, en el proceso de análisis y entrega de la información se realizarán diferentes procesos en búsqueda de claridad de las variables, procesos recolectados, estadísticas de mayor importancia en búsqueda de dar claridad al alcance e importancia del presente proyecto investigativo.

4. Resultados

4.1. Caracterización del proceso productivo y de valor agregado del arequipe de la empresa. lácteos-lacta

4.1.1. Reseña histórica de la empresa. La empresa LACTA, comenzó con una receta casera, produciendo solo para el consumo familiar. Después de un tiempo, a la empresa se le presenta una oportunidad de abrirse al mercado, la primera distribución se produjo por el arequipe, en la primera semana su producción fue de treinta kilos, al pasar un mes de su primera producción aumentó a ochenta kilos por semana. En cinco meses, la producción semanal alcanzó los ciento veinte kilos, siete meses después, aumento favorablemente doscientos veinte kilos por semana, se evidencio el crecimiento de esta empresa, su dueña decidió ampliar la producción, debido a que la venta del arequipe fue exitosa, sus clientes habían aumentado considerablemente, LACTA les dio la oportunidad a los consumidores de tener una gama de productos de diferentes tamaños y esta estrategia los llevaría a aumentar su producción satisfactoriamente. Con el tiempo, debido a nuevas estrategias de venta, la señora Rosabel decidió comprar otra marmita con lo que la empresa LACTA, recibió satisfactorios resultados con su nueva maquinaria, se aumentó su producción de 700 kilos semanales a 1400 kilos semanales, ahora con su nueva variedad de productos, aumentó la necesidad de la empresa de productos primarios como la leche a los 2100 litros por semana. La empresa LACTA, hoy día es una microempresa familiar, su capacidad neta de producción es de 2800 kilos semanales en dado caso de necesitarse, mantienen un ritmo de producción semanal estable, la empresa espera y busca nuevas oportunidades en el mercado, espera tener más producción con el paso de los días y una mayor apertura en el mercado nacional e internacional.

4.2. Elementos organizacionales

4.2.1. Nombre de empresa. Lacta

4.2.2. Dirección. Kdx 32-19 8-10 Tibú

4.2.3. Celular de contacto de la empresa. 3178554156

4.2.4. Gerente. Rosabel Parada Villamizar

4.2.5. RUT. 37177389

4.2.6. Número de trabajadores. 5 trabajadores

4.2.7. Productos. Los productos que fabrica la empresa LACTA son derivados

lácteos, algunos de ellos son:

Yogur

Queso (paisa, doble crema, campesino, costeño)

Natas

Queso para untar

Leche

Arequipe

4.2.8. Cultura organizacional. La empresa Lácteos Lacta es liderada por Rosabel Parada Villamizar quien es la que toma las decisiones más importantes de la misma, con ayuda de sus colaboradores hacen que la empresa funcione, como sus colaboradores son parte de la familia es un modelo democrático en el cual a cada colaborador se le da importancia requerida , como es una empresa familiar se tienen muy en cuenta las ideas de cada integrante siempre y cuando sean evaluadas por su líder la señora Rosabel Parada quien decide si las aceptada o las rechazada. La empresa lacta en sus inicios comenzó con una producción baja, la señora Rosabel Parada Villamizar fue la que comenzó a organizar, planear, dirigir y controlar todos los asuntos de la empresa llevando así acabo la administración y posesionándose como la líder de empresa lacta es este espíritu de lucha lo que la ha llevado a

hoy en día ser la responsable más importante dicha empresa.

4.2.9. Misión. Ser una empresa reconocida a nivel regional por su excelente innovación, eficiencia, calidad, que produce, comercializa productos lácteos y sus derivados contribuyendo a la sociedad a una alimentación saludable con buenos contenidos nutricionales.

4.2.10. Visión. Para el año 2025 ser una de las mejores empresas lácteas a nivel regional y nacional con una organización ligera, eficiente, solida, para brindar a la sociedad un mejor servicio y buscando implementar la tecnología para lograr ser competitivo en el mercado.

4.2.11. Empresa Lácteos-Lacta. Para el desarrollo de los diferentes productos la empresa Lácteos Lacta desarrollo la aplicación de diferentes productos lácteos y comercialización de alimentos a base de producción de lácteos, en base a ellos se especializa para el desarrollo del presente proceso en el producto del arequipe, el cual es utilizado en la preparación, comercialización y distribución como insumo complementario en los procesos de repostería principalmente, el producto comercializado por medio de la empresa Lácteos Lacta, al igual que el proceso de cualquier otra empresa conlleva un protocolo de productividad en el cual se logra ver considerados los diferentes parámetros, procesos, seguimientos, selección de insumos y, asimismo, los procedimientos que se vincula a cada seccionamiento.

4.2.12. Organigrama.

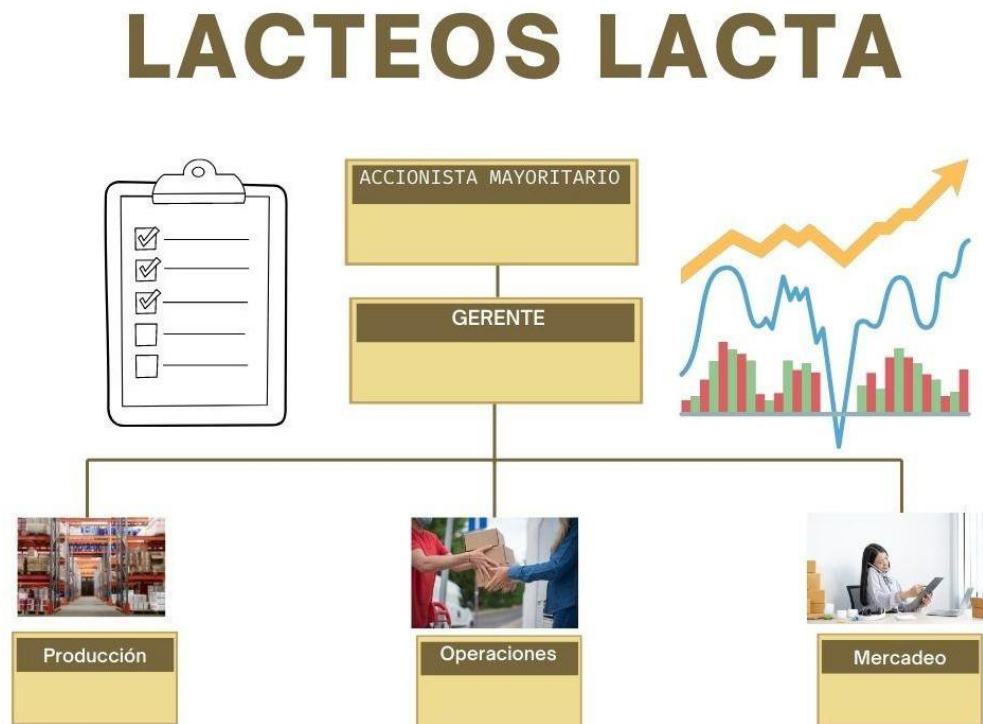


Figura 5. Organigrama empresa Lacta

4.3. Especificación del proceso productivo

Se realiza el previo alistamiento del personal encargando de la fabricación del producto, y se revisa el uso de implementación de seguridad y salubridad acorde a las normas estipuladas.

En horas de la mañana se recibe la leche necesaria para el procedimiento de la fabricación del Arequipe, se cuela aislando las impurezas propias del ordeño la leche sin impureza es depositada en la marmita u recipiente de fabricación. Se realiza el encendido de la máquina para su fabricación y se da inicio al proceso de cosido y al del movimiento de aspas; después de agregar la leche se adicionan los demás insumos como bicarbonato, fécula, azúcar, se deja en mezcla y cocción y se espera hasta que ya tenga el punto óptimo que el cliente solicite, se agregan los conservantes, se esterilizan los correspondientes envases para

realizar el proceso de envasado, lavado y desinfección de la maquinaria e implementos utilizados en los procesos anteriores, lavado del lugar de trabajo y fase final del proceso

5.3.1 Modelo logístico de producción.

- Se recibe la leche necesaria para el procedimiento de la fabricación del Arequipe



Figura 6. Recepción de materia prima

- Se cuela aislando las impurezas propias del ordeño.



Figura 7. Eliminación de impurezas

- La leche sin impureza es depositada en la marmita u recipiente de fabricación.



Figura 8. Deposito en la marmita

- Se realiza el encendido de la máquina para su fabricación y se da inicio al proceso de cosido y al del movimiento de aspas.



Figura 9. Inicio del proceso.

- Después de agregar la leche se adicionan los demás insumos como bicarbonato, fécula, azúcar



Figura 10. Adición de insumos

- Se esterilizan los correspondientes envases para realizar el proceso de envasado



Figura 11. Esterilización y envasado.

- Se realiza el pre - alistamiento el producto terminado para envío de los pedidos de la empresa.



Figura 12. Producto envasado.

4.3.2. Valor Agregado Del Arequipe De La Empresa Lácteos-Lacta.

4.3.2.1. Descripción del producto. Producto a base leche, azúcar, fécula, bicarbonato de sodio

4.3.2.2. Ficha del producto.

- Producto: Arequipe (Dulce de leche)
- Código: 1901.90.20.00
- Descripción: Producto a base de lácteos tratado a altas temperaturas hasta un punto de reducción óptimo para su uso y consumo.

4.3.2.3. Imagen del producto. La empresa Lacta produce diferentes presentaciones, las cuales se muestran a continuación:



Figura 13. Presentación de arequipe especial reportero tamaño de 5 Kilos.



Figura 14. Arequipe especial repostero presentación 450 gramos



Figura 15. Arequipe especial repostero presentación 250 gramos



Figura 16. Arequipe especial repostero presentación 900 gramos.

4.3.3 Detalle del proceso de producción y especificación de ingredientes y métodos usados. El proceso de creación o producción de la empresa lácteos lacta centra su producción de arequipe, no obstante, se manejan diferentes parámetros en cada aspecto de acuerdo con las normas estipuladas y, asimismo, a la conclusión y definición de la propia empresa. Se logra verificar proceso a nivel general de arequipe en el cual se logra validar el proceso de producción:

El método utilizado para hacer los islotes de arequipe combina la leche con el azúcar, la somete a un proceso de compresión y produce el popular dulzor manteniendo el azúcar

caramelizado a alta presión y bajo calor. Este proceso se puede hacer con varios productos dependiendo del productor. Pueden existir diferentes texturas para arequipes para postres y panaderías.

Entre los productos más frecuentes y utilizados para la preparación del arequipe los cuales no pueden faltar para su preparación están:

Leche en cantidades dependiendo de la producción de 140 a 280 litros

Azúcar dependiendo de la producción de 40 a 160 kilos

Bicarbonato de sodio dependiendo de la producción de 35 a 280 gramos

Fécula dependiendo de la producción de 2 kilos a 16 kilos



Figura 17. Depósito de leche líquida

Para el procedimiento se requiere la incorporación de leche líquida la cual es medida en litros los cuales sirven para el proceso productivo, siendo material prima del producto.



Figura 18. Azúcar

El azúcar utilizado para el proceso productivo es adquirido en Kilos para mayor facilidad de producción.



Figura 19. Bicarbonato de Sodio.

La adquisición de bicarbonato de sodio se realiza en Kilogramos, no obstante, para la aplicación a la preparación del producto se realiza en gramos dependiendo de la composición de Kilos del producto a fabricar.

De igual manera los procesos más recurrentes para la fabricación del arequipe son:

Cocción

Homogeneización

Agregado de azúcar

Adición de conservantes

Manejo de la temperatura

Envasado



Figura 20. Mezcla ingredientes

Se anexa los ingredientes principales para el proceso de cocción entre los cuales se manejan temperaturas promedio entre 510 a 530°C a nivel general de los ingredientes después de pasar por sus procesos separados.



Figura 21. Homogenización

Se realiza el proceso de homogeneización a movimientos constantes de aspas por un periodo de 8 a 14 horas según el grado de producción, asimismo, se realiza el agregado de ingredientes por el cual se maneja constante por el periodo de tiempo mencionado para el proceso de control de los procesos y control de las temperaturas antes mencionadas.

4.3.4. Valor agregado. La empresa Lácteos-Lacta presenta el valor agregado en base a dos consideraciones:

La primera consideración siendo la calidad de su producto en el cual le permiten al usuario final (cliente) determinar el punto óptimo que el considere pertinente para su consumo o gusto de como desee utilizar en el desarrollo de sus actividades el producto adquirido, se presenta el parámetro como consideración de valor agregado con base a la búsqueda de una selección acorde a lo requerido por el usuario, en consideración a diferentes compañías salen a puntos fijos, lo que desea la aplicación de la empresa lácteos lacta es el proceso de gusto en base al proceso seleccionado.

La segunda consideración acontece a la facilidad de acceso y solicitud de los productos en los cuales la empresa le permite realizar el pedido y ser distribuido en el menor tiempo posible con el fin de solventar la necesidad de demanda y oferta por parte de los clientes en búsqueda de permitirle al cliente poder realizar sus diferentes funciones en base al

producto o destinarlo a su consumo, la empresa lácteos lacta busca una atención en menor tiempo posible con el fin de dar una viabilidad de compra de mayor acceso para evitar procesos de disminución de ventas de los consumidores, compradores o empresas clientes de lácteos lacta.

4.4. Matriz FODA

<p style="text-align: center;">EXTERNA</p> <p style="text-align: center;">INTERNA</p>	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDAD</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Constitución legal de la empresa 2. Beneficio de participación en inversión pública 3. Normativa y vigencia de exoneración de impuestos 	<p style="text-align: center;">AMENAZA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Altos índices de desempleo y mano de obra poco capacitada 2. Vías de acceso para la distribución 3. Cambios climáticos que demoran los procesos de entrega
<p style="text-align: center;">DEBILIDAD</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Habilidad técnica y de mano de obra. 2. Flexibilidad en la producción. 3. Uso de ciclo de vida del producto. 	<p>3.2 El ciclo de vida del producto es corto ante lo cual por medio de la inversión pública en los beneficios actuales generados para empresas por parte de inversiones en mejor maquinaria, la empresa puede mejorar la calidad del producto con lo cual mejora la durabilidad, permitiendo tener mayor ventas y participación en el mercado.</p>	<p>3.2 Es un tema muy delicado para lacta que las vías de acceso se vean afectadas, dado que los productos son de corta duración. Un punto de venta fijo con un cuarto frío sería una buena solución para este problema.</p>
	<p>1.1 Al priorizar el proceso de constitución legal de la empresa y dignificar el proceso de trabajo digno, se puede realizar convenios de capacitación para mejorar las habilidades técnicas y de mano de obra, permitiendo desarrollar cursos intensivos, manejos adecuados de maquinaria y diferentes habilidades que permitan el desarrollo adecuado del personal.</p>	<p>2.3 La baja flexibilidad se debe en cierta medida en el clima. Buscar una variedad de productos que se acoplen mejor al proceso del clima.</p>

	1.1 Elaborado cuidadosamente siguiendo unas normas de calidad muy estricta es por esto por lo que lacta trabaja más por la calidad en sus productos que por producir en masa.	1.1 Los productos tienen poca intensidad técnica en la elaboración y ya que el desempleo actualmente es un problema tan grave lacta podría buscar mano de obra calificada que no le saldría tan costosa por la actual situación y aumentaría su mercado a comensales que si soliciten este tipo de productos.
<p style="text-align: center;">FORTALEZA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidad de innovación. 2. Efectividad de la producción y de programas de entrega. 3. Intensidad de mano de obra e el producto. 	1.2 lacta es una empresa que se mueve constantemente según las necesidades de sus clientes por eso la inversión pública tiene que ser un aliado importante en busca de la satisfacción total del cliente inversiones en estudios de mercado, así como la compañía de pro-Colombia serían los ejes de una importante oportunidad para nuestra empresa.	1.1 La empresa responde a las necesidades de nuestros clientes así que es posible que sea un poco más difícil detectar estas cuando el desempleo limita muchas veces las comprar así que productos más pequeños podrían ayudarnos a identificar mejor el mercado en una situación tan compleja como la actual.
	2.1 la producción responde en base a las necesidades del cliente y en base de la práctica de las buenas leyes en contra del contrabando vemos la oportunidad de crecer para cumplir con nuestra demanda interna.	2.2 Se dice que las vías de acceso a veces no son tan importantes, pero lacta desarrolla un sistema de entrega rápido entregar sus productos lo más pronto posible para que así lleguen más frescos, ante esta amenaza debemos fortalecer nuestro mercado local para estar seguros si llegues a ser el caso de quedar incomunicados.
	3.3 las normas nos ayudan a perfeccionar cada vez más y lacta es una empresa que ve en cada producto esto reflejado, de la mano de las autoridades locales buscamos que estas normas nos ayuden a fortalecer nuestro esquema de calidad con cursos cortos sobre cada modificación a los mismos.	4.3 El clima puede retrasar nuestra mano de obra en caso de alguna inundación, una comunicación mejor con nuestros proveedores nos ayudaría a facilitar perder el tiempo en caso de algún altercado natural.

Figura 22. Matriz DOFA

4.5. Analizar los requisitos, procedimientos y ventajas presentes en el instrumento plan vallejo express.

4.5.1. ¿Qué es el plan vallejo? El Proyecto Vallejo es un instrumento originado en Colombia para facilitar el negocio e incentivar las exportaciones, la cual posibilita a personas naturales o jurídicas que tengan el carácter de empresarios el ingreso (importaciones) al territorio nacional de diferentes productos como materias primas, insumos, bienes de capital y repuestos que se empleen en la producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios de manera directa vinculados a la producción o exportación de dichos bienes, libres de derechos de aduana y otros impuestos a cambio de la ejecución de exportaciones por el mismo costo. (PROCOLOMBIA, 2021).

4.5.2. ¿Por qué aplicar un Plan vallejo express? El plan Exprés de Vallejo express es un proceso en el cual por medio de diferentes procedimientos permiten una flexibilidad, simplicidad y vista general de los diferentes regímenes de exportación en los cuales se analizan los procesos especiales de dichas actividades.

Dada la recuperación económica poscrisis por la pandemia del Covid-19, representa un intento de hacer más accesibles los planes de exportación. Al facilitar el cumplimiento de los términos del programa Vallejo, se promoverá la reconstrucción de las empresas involucradas.

La caída de la productividad y el comercio en el comercio exterior requieren una acción urgente, para esto se están diseñados para ayudar a los actores de la cadena de suministro de importación y exportación a recuperar su posición en el mercado. Sin embargo, no debe olvidarse que dichos beneficios son temporales. Es de resaltar que la participación del plan vallejo express cuenta con unas normas, las cuales después de realizar el primer proceso de exporte se cuenta con hasta 18 meses para realizar el proceso de continuación en el mencionado proyecto.

El proceso de plan Vallejo Express tiene como objetivo facilitar la exportación de insumos y/o bienes de primera necesidad necesarios para la producción o adecuación de bienes o servicios para la exportación. Esto se hace posponiendo el reembolso o posponiendo un compromiso.

4.5.3. Marco normativo. Para el proceso de aplicabilidad se realiza en primer lugar un comparativo entre los diferentes planes vallejo, el tradicional y el express, para ello se hace la aclaración que ambos planes vallejo (tradicional y express) cuentan con la participación o sectorización de 3 subdivisiones o grupos para los procesos de ejecución.

PLAN VALLEJO	PLAN VALLEJO EXPRESS
<ul style="list-style-type: none"> • Debe realizar el proceso de solicitud el cual conlleva el proceso de validación por las entidades pertinentes. • Se procede a realizar procesos del primer grupo de bienes y servicios del 100% de los materiales importados. • Realiza los procesos del grupo dos en ambas modalidades para cualquier sector según sea la necesidad de proceso. • No cuenta con beneficio de disminución por aumento de participación en el grupo 3. • Aplica para el sector minero energético. 	<ul style="list-style-type: none"> • Es más rápido y fácil el proceso de funcionamiento para la solicitud de exportación de pertenencia a cualquiera de los tres grupos pertenecientes. • En el primer grupo de materias primas los bienes de proceso de producción con aplicación de materiales importados ya no son de un total del 100%, pasa a ser del 60%, ante lo cual podrá comercializar el 40% restante a nivel nacional. • Permite un cambio en el grupo dos de bienes de capital y repuestos, con el cual para el proceso de ambas modalidades o participaciones sintetiza al grupo 1 para procesos del sector agrícola, y el grupo 2 para los diferentes sectores. • En el grupo de exportación de servicios, se debe cumplir con el 100% correspondientes o equivalentes del valor del proceso de FOB. • No aplica para el sector minero energético.

Figura 23. Plan Vallejo

Estos planes completan una factura y exención de IVA.

La diferencia es que ahora la exportación de bienes de bienes importados será del 60%, no del 100%. Esto significa que la empresa, que se ha convertido en cliente, puede vender el 40% restante del país.

En el proceso de marco normativo se ve regulado por el proceso DECRETO 2350 DE

1991 el cual reemplaza o mejora los procesos mencionados del DECRETO 444 DE 1967, en el proceso de validación de dos modalidades, la primera la cual se contempla en el desarrollo del literal c del artículo 173 y la segunda modalidad desarrollada en el mismo decreto en su artículo 174.

En el proceso normativo se realiza la aclaración de ambas modalidades entre las cuales se logra apreciar o siguiente:

La primera opción, obligaciones de exportación bajo el programa tradicional de Vallejo, está asociada a un aumento del 70% en la producción posterior a la importación de bienes de capital y repuestos. Para el segundo método, el impuesto a la exportación es de al menos 1,5 veces el valor de la cuota de importación, con lo anterior se refiere, a permitir un incremento en el proceso de exportaciones con el fin de disminuir los costos de producción de las empresas tras la importación de bienes capitales o repuestos, asimismo, buscando una actualización en los procesos de tecnologías y aumento de generación de empleo al presentarse aumento de la capacidad productiva de una empresa.

En el programa Vallejo Express, los cambios de modo 1 representan el 70% de los compromisos de exportación, pero el 50% ya no se necesita para aumentar la productividad. Las obligaciones de exportación del método 2 varían de 1,5 a 1,2 veces el contingente de importación.

En definitiva, el programa Vallejo Express abarca la parte 1 del Programa de Bienes de Capital y Repuestos Agropecuarios. El modo 2 es una oportunidad para todos los demás sectores.

Con base al desarrollo de un plan vallejo express con el fin de internacionalizar la empresa Lácteos-Lacta, se realiza la siguiente validación de información en búsqueda de dar claridad a los requerimientos, procesos y ventajas de realizar la exportación mediante el programa en mención, en base a lo anterior, se procede a mencionar lo siguiente:

4.6. Objetivo de implementar plan vallejo express

Por medio de la aplicación de plan vallejo se busca la implementación de exportaciones desde Colombia hacia otros países.

Se crea procesos de adquisición e innovación tecnológica permitiendo ampliar las redes de comercio de la empresa

Facilita el desarrollo de innovación en líneas tecnológicas para la producción de la empresa

Permite un aumento en desarrollo económico y social

Disminución de los costos de producción para la empresa

Permite la constante mejora en calidad de los productos siendo competitivos

Se manejará un proceso de operación directa en la cual la empresa Lácteos-Lacta realizará producción del producto y se realizará el proceso de exportación.

4.7. Requisitos y proceso para acceder al desarrollo del plan vallejo express en la empresa lácteos lacta

Para la aplicación del plan vallejo express se debe pasar por una serie de requisitos y procesos con el cual se avala el proceso deseado, teniendo en cuenta lo estipulado en el artículo 172 y 173 en el literal b del decreto 444 de 1967 actualizado en el decreto 2350 de 1991, en el cual se explican los diferentes parámetros para acceder al programa de materias primas e insumos, se tiene en cuenta la aplicación del programa en mención, dado que la empresa Lácteos-Lacta no aplica para el proceso de bienes de capital y repuestos o el programa de bienes de capital para exportación de servicios, no obstante, es requerido el procedimiento de importación de maquinaria para realizar mejoras del proceso de producción de la empresa y poder aplicar de manera acorde el plan vallejo express para la exportación del producto arequipe; en base a lo mencionado se procede a mencionar los requerimientos y procesos:

Se realiza la correspondiente solicitud, en la cual se debe elaborar y presentar los diferentes formularios como lo son el proceso de registro de importación de maquinaria, registro de solicitud de exportación tras tener todo el proceso completo, entre otros, lo anterior, ante el Ministerio de comercio, industria y turismo (es de aclarar que los formularios son realizados directamente en la página del VUCE(Ventanilla Única de Comercio Exterior), en el cual tras realizar el proceso de registro o ingreso con el usuario y seleccionar el programa, seleccionar el tipo de operación las cuales solo son directa o indirecta y diligenciar la información, la cual encontrarán en el documento correspondiente adjunto a los anexos se procede con el segundo paso).

Se realiza el estudio por parte del Ministerio de comercio, industria y turismo (MINCIT) el cual puede durar en un periodo de 15 días para su estudio.

Se realiza la correspondiente visita a la empresa por parte del Ministerio de comercio, industria y turismo para validar los parámetros

Se realiza la validación de viabilidad, en caso de pasar los puntos preliminares mencionados con anterioridad se hace la autorización de pertenencia al programa por medio de resolución

Se coordina y ejecuta la importación de las materias primas e insumos las cuales sean referenciadas en el programa en mención

Se realiza el proceso de nacionalización y proceso de conjunción o levante de mercancía para el proceso de exportación

Se inicia el proceso de producción de los bienes requeridos para la exportación

Se realiza la presentación de los diferentes cuadros de insumo o productos en el cual el Ministerio de comercio, industria y turismo (MINCIT) realizan validación de la información proporcionada (anteriormente la validación de los CIP lo realizaba la DIAN)

Se realiza la exportación en base a programaciones designadas

Se realiza presentación de los resultados y compromisos en base a un tiempo de 18 meses, el tiempo mencionado es en base a la primera importación.

4.8. Ventajas de la aplicación del plan vallejo express en la empresa Lácteos-lacta

En el desarrollo e implementación del plan vallejo express por parte de la empresa Lácteos-Lacta se logran apreciar los siguientes beneficios o ventajas adquiridas por la ejecución del programa en mención:

La empresa se verá beneficiada de un cupo de importación, el cual cubrirá un valor de las materias primas e insumos necesarios para la elaboración del bien exportado, es de resaltar que el cupo de importación se verá sometido a diferentes análisis en base a estudios financieros, contables, procesos jurídicos, entre otros.

La empresa cuenta con el compromiso de exportación aplicando el beneficio del 100% sobre el artículo 172 en base a materias primas e insumos y en base al artículo 173 en el literal b, se hace la mención de adquirir beneficio del 60% sobre exportaciones y 40 % sobre las diferentes ventas en el TAN

Se cuenta con un periodo de vigencia de 18 meses desde el desarrollo de la primera importación para realizar las diferentes presentaciones e informes ante la DIAN en busca de las prórrogas para continuar en vigencia al programa de plan vallejo express con el cual se puede solicitar un tiempo de 6 meses a 1 año adicional, los cuales tras pasar el tiempo se debe volver a realizar presentación e informes a la DIAN.

4.9. Casos exitosos del plan vallejo express

El programa de usuario pertenecientes al plan vallejo en los dos últimos años, ahora llamado Express, está programado para actualizar el nivel de participación de diferentes empresas a un 30% más de usuarios en la vinculación al programa en mención. A la fecha, hay 16 empresas que han autorizado la transferencia o enajenación de pedidos por medio del plan vallejo express.

Tal como es mencionado por El Ministerio de comercio, industria y turismo en el informe publicado el 23 de marzo del 2021 para la participación de plan vallejo (proceso tradicional) se encontraban 565 empresas participante en los procesos del plan vallejo, de las cuales podemos observar que son del sector no minero energético un total de 419 empresas. Y logrando ampliación en el programa en la modalidad express en la cual le permite vincular a nuevas empresas y ser acreedores de los beneficios para reactivación económica planteada.

En ejemplo de empresas que se encuentran participando en procesos mencionados son: TransUnión, Compensar, Directv, Sap Colombia, entre otras más empresas las cuales realizan uso de los beneficios del plan vallejo express para fortalecer sus procesos en la exportación de mercancías prevalentes dentro de las previsiones del programa mencionado.

4.10. Mercado internacional objetivo para la exportación del arequipe de la empresa lácteos lacta.

Para el desarrollo del tercer objetivo que analizará la partida arancelaria del producto para poder desarrollar un estudio del comportamiento de ventas a nivel macro del país del producto arequipe o también llamado dulce de leche.

Desarrollo de la investigación de la partida arancelaria:

Este proceso se desarrolla en el direccionamiento de la página de la DIAN, con la cual servirá de base a la división de procesos, requerimientos, parámetros y centralización del proceso requerido, se validará en el capítulo y partida arancelaria al cual pertenece o estará el producto arequipe o dulce de leche. Se logra observar una validación desde la CCI (Cámara de Comercio Internacional) designa partidas arancelarias para que en cualquier parte del mundo se puedan comprender que estos productos son los mismos dependiendo de su nomenclatura no importa idioma con su nomenclatura es entendible en todo el mundo. Dentro de este sistema se divide en 31 secciones y 98 capítulos, se logra observar el producto arequipe se encuentra en la siguiente división:

SECCIÓN: IV Productos De Las Industrias Alimentarias; Bebidas, Líquidos

Alcohólicos Y Vinagre; Tabaco Y Sucedáneos Del Tabaco, Elaborados

CAPITULO:19 Preparaciones A Base De Cereales, Harina, Almidón, Fécula O Leche; Productos De Pastelería

Código 1901 : Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 40% en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte; preparaciones alimenticias de productos de las partidas 04.01 a 04.04 que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 5% en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte

1901.90 - Los demás

1901.90.20 - - Manjar blanco o dulce de leche

CODIGO COMPLETO 1901.90.20.00 Manjar blanco o dulce de leche

4.10.1. Medidas. Dentro de las medidas que se tienen para la comercialización de este producto en Colombia podemos considerar las siguientes hasta la fecha abril del 2022 posee un gravamen arancelario a las importaciones del 15%, posee un IVA a las importaciones del 19% excepto para los productos alimenticios elaborados de manera artesanal a base de leche, no posee otras tarifas generales.

4.11. Análisis de ventas en el exterior

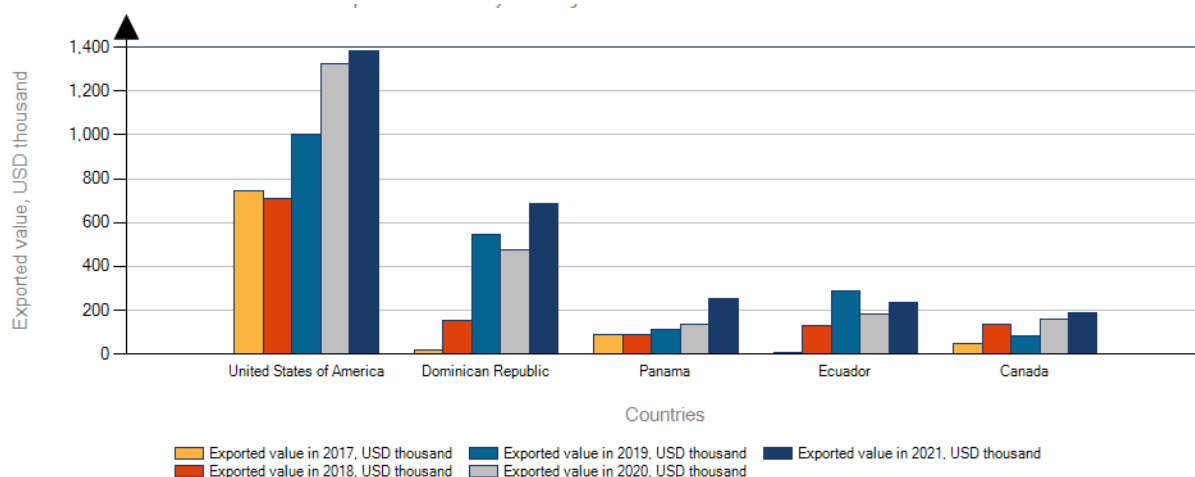


Figura 24. Total, de exportaciones con el arancel 19019020 manjar blanco

Fuente: trademap

Listado de países de importan desde Colombia productos con el código arancelario 19019020: Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, sin cacao o con un contenido de cacao <40% en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, n.c.o.p., así como preparaciones alimenticias de leche, nata, suero de mantequilla, leche y nata cuajadas, yogur, kefir y demás productos de las partidas 0401 a 0404, sin cacao o con un contenido de cacao < 5% en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, n.c.o.p. (exc. para la alimentación infantil, acondicionadas para la venta al por menor, así como mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería de la partida 1905): manjar blanco o dulce de leche

Tras el proceso de la determinación de países con mayor compra del producto se verificó el proceso de participación, compra y al mismo tiempo cantidades adquiridas por los mismos, lo anterior en búsqueda de determinar el país destino de exportación, para ello se procedió a determinar de la fuente de análisis de indicadores del International Trade Center

(ITC) la siguiente información:

4.11.1. Determinación del mercado objetivo. Dada la información expuesta en el inciso anterior se procede a hacer el estudio de objetivo o selección del mercado, para lo cual se analizará, el nivel de exportación de los últimos 3 años por los 3 primeros países de participación los cuales Estados Unidos, República Dominicana y Panamá, ante lo cual se nos muestra la siguiente información de exportación desde Colombia por la subpartida del producto:

Tabla 1. Exportaciones realizadas desde Colombia hacia Estados Unidos en los últimos 3 años

Código del producto	Descripción del producto	Colombia exporta hacia Estados Unidos de América		
		Valor en 2019	Valor en 2020	Valor en 2021
190190	Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula ...	4580	5166	5383

Se procede a realizar las siguientes aclaraciones, los valores los cuales se visualizan en la siguiente tabla se encuentran en cifras de miles de dólares (USD) ante lo cual para un mayor entendimiento se ponen las cifras exportadas desde Colombia en los últimos 3 años, no obstante, al realizar el presente proceso se observa sobre el código 190190 los cuales no solo se centran en arequipe (manjar de leche) sino de otras composiciones como se logra apreciar en la descripción del producto, al realizar la validación sobre el código correspondiente el cual es el 19019020 se obtiene la siguiente participación:

Tabla 2. Análisis sectorizado de la subpartida 19019020 en el mundo

Exportaciones	Valor exportado en miles de dólares 2019	Valor exportado en miles de dólares 2020	Valor exportado en miles de dólares 2021
Mundo	2339	2532	3076

Ventas totales en el mundo contando todas las exportaciones realizadas con el código de nomenclatura de la subpartida 19019020 lo que es un total de 3,076.000 dólares

Tabla 3. Análisis sectorizado de la subpartida 19019020

Exportaciones	Valor exportado en miles de dólares 2017	Valor exportado en miles de dólares 2018	Valor exportado en miles de dólares 2019	Valor exportado en miles de dólares 2020	Valor exportado en miles de dólares 2021
Estados Unidos de América	747	708	1004	1323	1385
República Dominicana	18	151	543	474	685
Panamá	87	91	109	133	253
Ecuador	4	127	286	183	235
Venezuela	47	135	85	158	213

Al analizar propiamente el mercado de la partida arancelaria a la cual pertenece el arequipe se logra apreciar la mayor participación en los últimos 5 años es a la cabeza de Estados Unidos. Como se logra apreciar en el siguiente gráfico se ve el nivel de diferencia entre los países de la tabla, encontrando una brecha del doble para el último año entre Estados Unidos y Republica Dominicana para la exportación del arequipe.

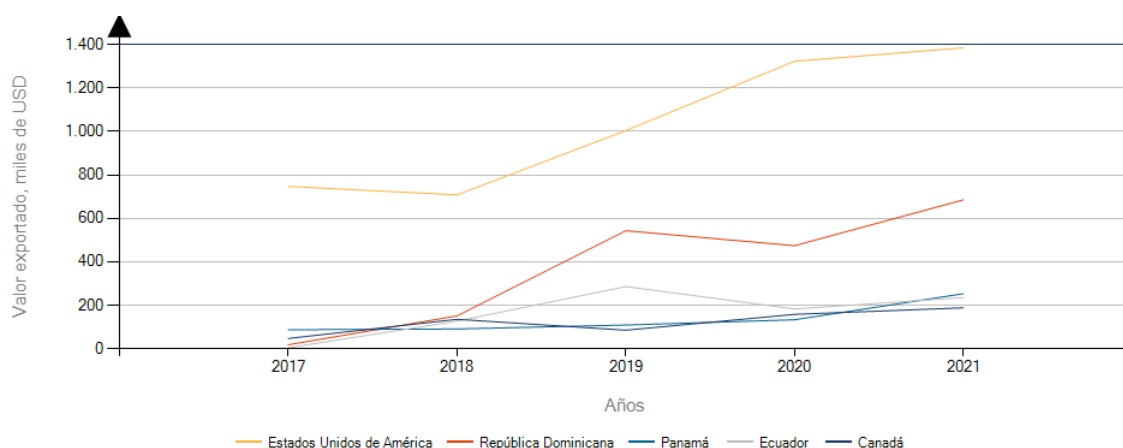


Figura 25. Análisis de participación sectorizado en el arequipe, recuperado de Trade Map

4.11.2. Matiz de selección de mercado

VARIABLE	ESTADOS UNIDOS	P	C	R	REPUBLICA DOMINICANA	P	C	R	PANAMA	P	C	R	ECUADOR	P	C	R	Venezuela	P	C	R	
exportaciones colombianas del producto en el 2021 (USD)	1.385.000 USD	9,00%	10	0,90	685.000 USD	9,00%	9	0,81	253.000 USD	9,00%	5	0,45	235.000 USD	9,00%		4	0,36	213.000	9,00%		0,27
distancia entre colombia a cantidad del producto	4222 km	9,00%	4	0,36	1637 Km	9,00%	5	0,45	841 Km	9,00%	7	0,63	127 Km	9,00%		9	0,81	877 Km	9,00%		0,81
Exportado	425102	9,00%	10	0,90	293.821	9,00%	8	0,72	106.192	9,00%	7	0,63	90.816	9,00%		4	0,36	58.878	9,00%		0,36
alianzas comerciales con colombia	TLC.	9,00%	10	0,90	NO	9,00%	3	0,27	TLC	9,00%	10	0,90	CAN TLC	9,00%		9	0,81	Acuerdo de alcance parcial	9,00%		0,45
aranceles pais destino	0%	9,00%	10	0,90	8%	9,00%	4	0,36	15%	9,00%	2	0,18	0%	9,00%		9	0,81	0%	9,00%		0,90
divisa 2018	1 USD- 4500 COP	9,00%	10	0,90	1 DOP - 83 COP	9,00%	5	0,45	1 USD- 4500 COP	9,00%	8	0,72	1 USD- 4500 C	9,00%		8	0,72	1 USD- 4500 Cof	9,00%		0,72
Medio de transporte	maritimo, aereo	9,00%	8	0,72	maritimo, aereo	9,00%	8	0,72	maritimo, aereo	9,00%	8	0,72	maritimo, aereo, terrestre	9,00%		9	0,81	maritimo, aereo, terrestre	9,00%		0,90
PIB 2020 (USD)	28,57 billones	9,00%	10	0,90	109.800 millones USD	9,00%	5	0,45	68.873 millones USD	9,00%	4	0,36	107.9140 millones USD	9,00%		5	0,45	50.468 millones USD	9,00%		0,36
inflación (2021)	7,00%	9,00%	7	0,63	8,72%	9,00%	5	0,45	3,65%	9,00%	9	0,81	50,09%	9,00%		3	0,27	1588,00%	9,00%		0,09
idioma	Ingles	9,00%	7	0,63	español	9,00%	10	0,90	español	9,00%	10	0,90	español	9,00%		10	0,90	español	9,00%		0,90
poblacion (millones)	329	10,00%	10	1,00	10,85	10,00%	5	0,50	4,3	10,00%	3	0,30	17,65	10,00%		5	0,50	28,84	10,00%		0,60
TOTAL		100%		1,00		100%		5,00		100%		5,50		100%		5,80		100%			5,35

Figura 26. Matriz de selección de mercado

4.11.3. Variables de selección matriz de mercado

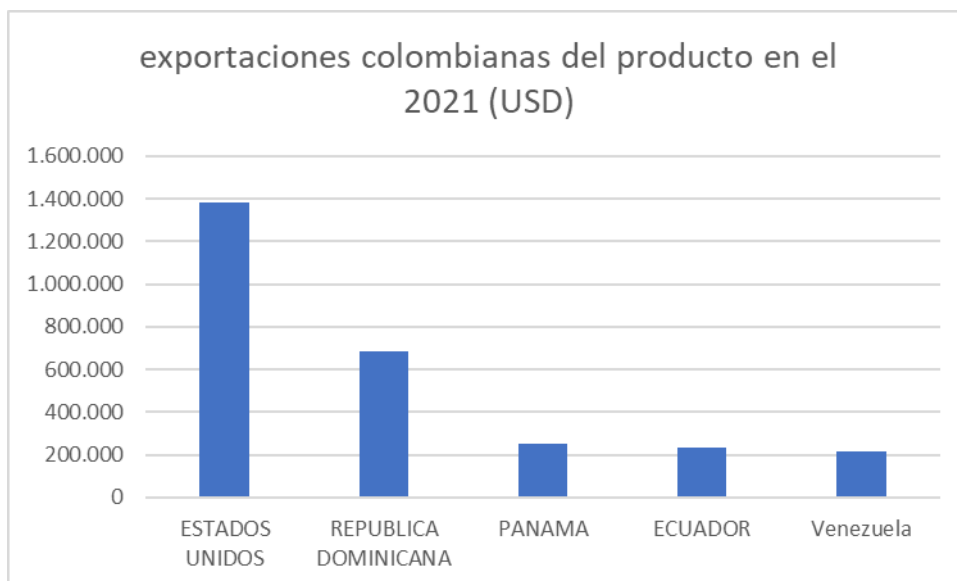


Figura 27. Exportaciones colombianas de dulce de leche con el arancel 1901902000



Figura 28. Porcentaje de la participación en el mercado de dulce de leche con el arancel 1901902000

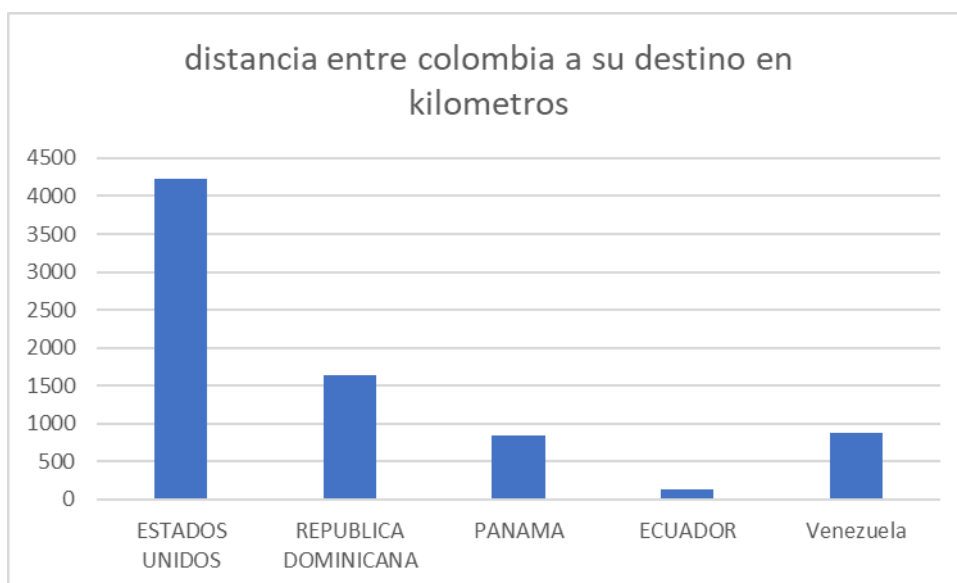


Figura 29. Distancia en kilómetros del país objetivo a Colombia para una posible exportación

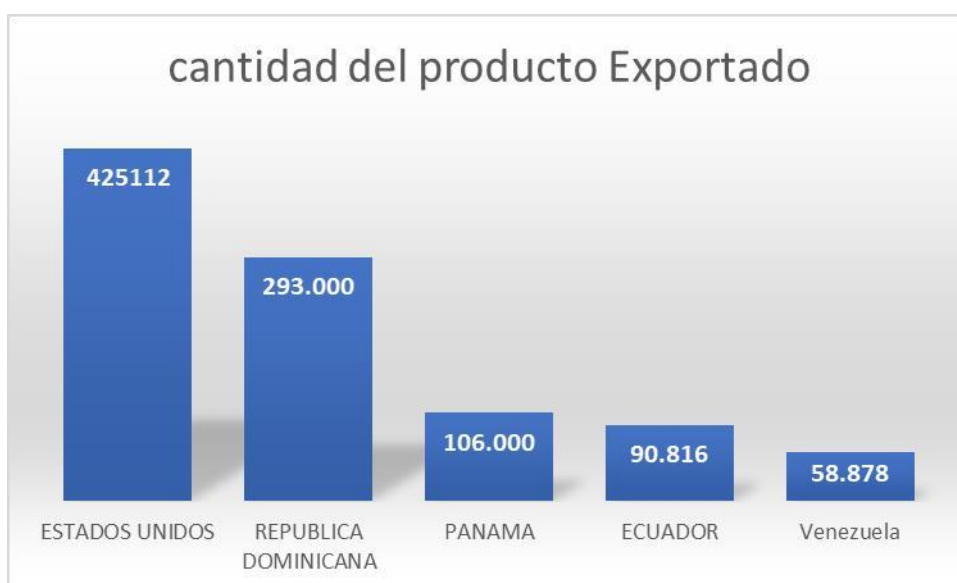


Figura 30. Cantidad de exportación de arequipe por kilogramo

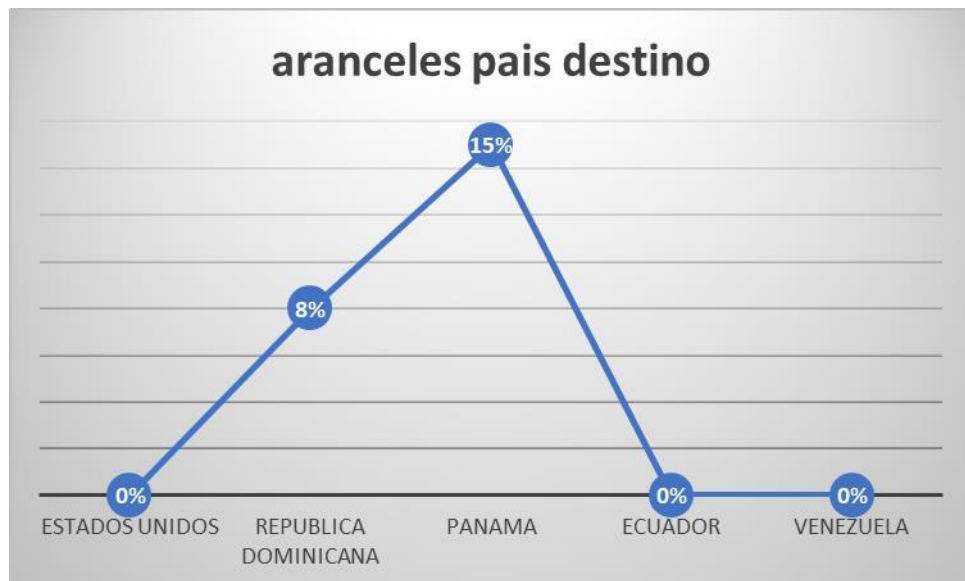


Figura 31. Aranceles en destino a donde el producto arequipe tendría que pagar un porcentaje por cada kilo ingresado al país destino



Figura 32. Análisis del PIB de los países estudiados en la matriz de selección de mercado

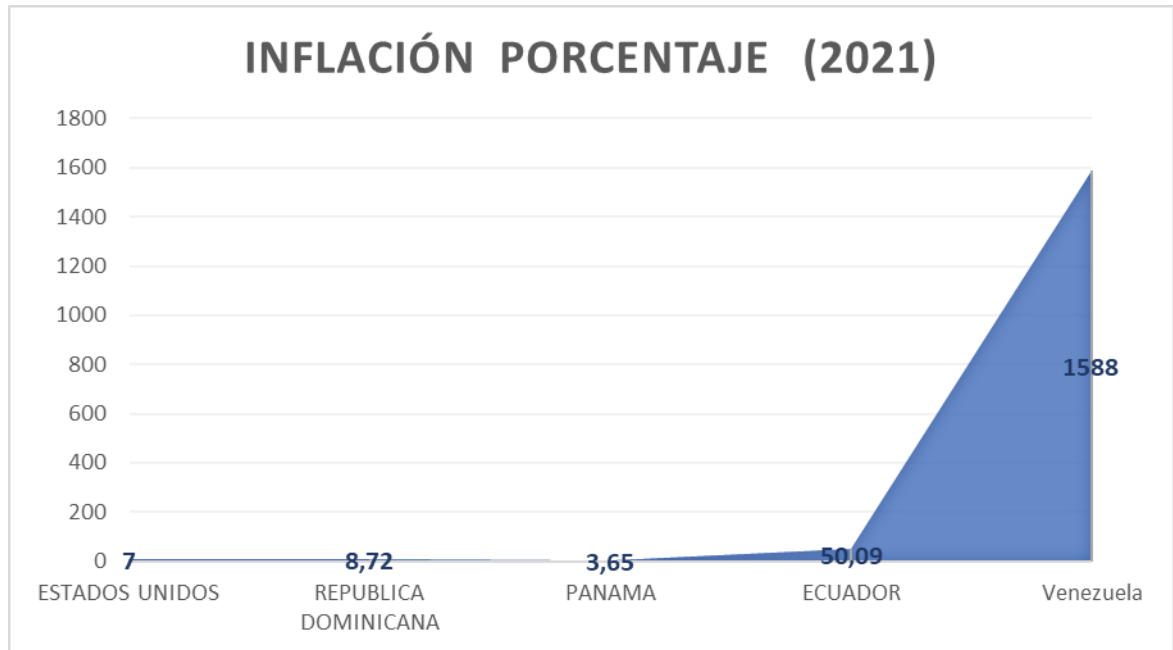


Figura 33. Análisis de la inflación dentro del matriz de selección de mercado

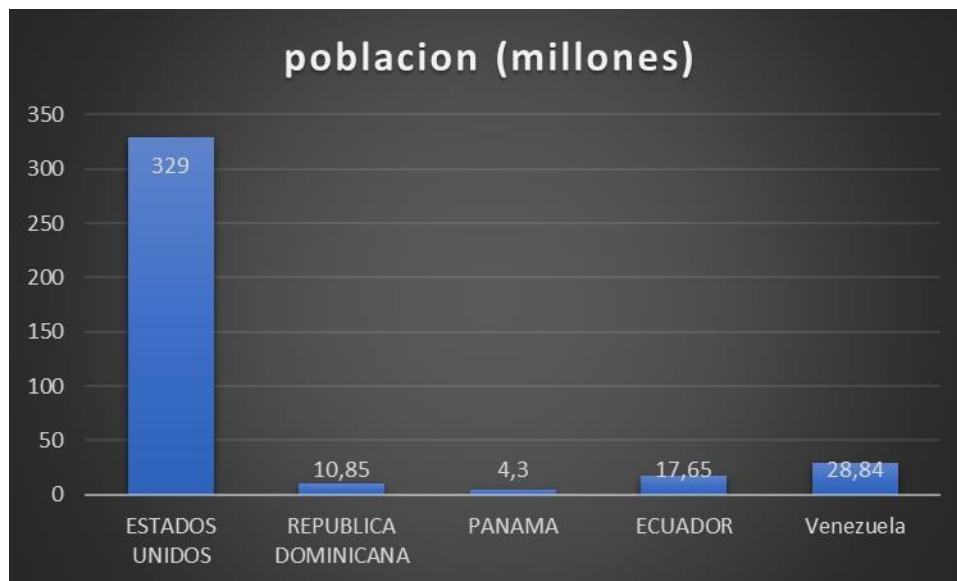


Figura 34. Población en país destino dentro de la matriz de selección de mercado



Figura 35. Selección país objetivo grafico mundial

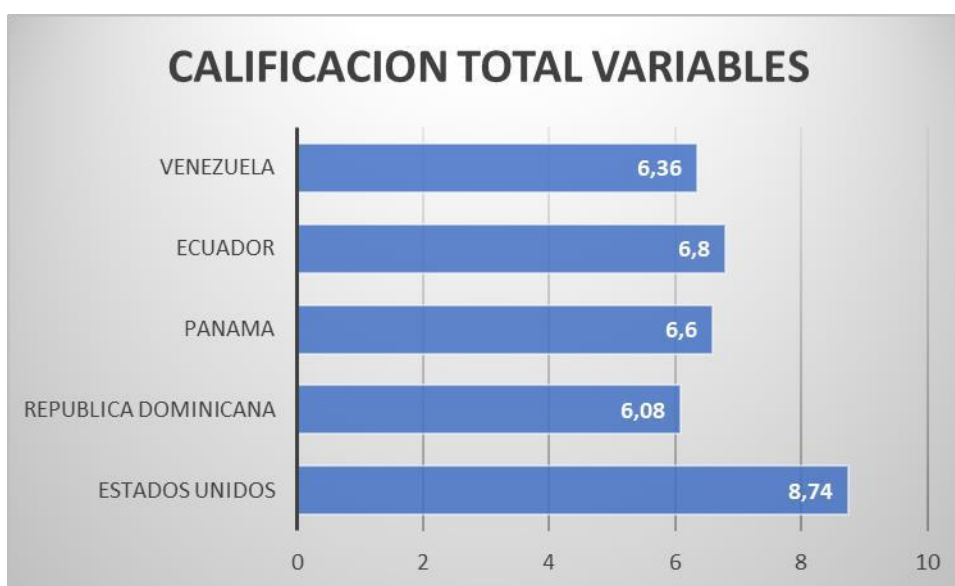


Figura 36. Porcentajes totales de la calificación dentro de la matriz de selección de mercado

4.11.3. Nivel de la exportación de los últimos 3 años. Tras el análisis del primer factor se logra observar un nivel de exportación de los últimos cinco años de mayor participación por parte de Estados Unidos, asimismo, se logra observar que la segunda posibilidad sería

Republica Dominicana, dado el resultado de información, variación de precios y apreciación de mercado y factibilidad de operación del plan vallejo express por medio de la cámara de comercio colombo americana, se selecciona como país de destino Estados Unidos para la exportación del producto seleccionado por la empresa Lacta, el cual es arequipe.

Tipos de acuerdos (Leer anexo A).

4.11.4. Infograma de exportaciones a nivel mundial

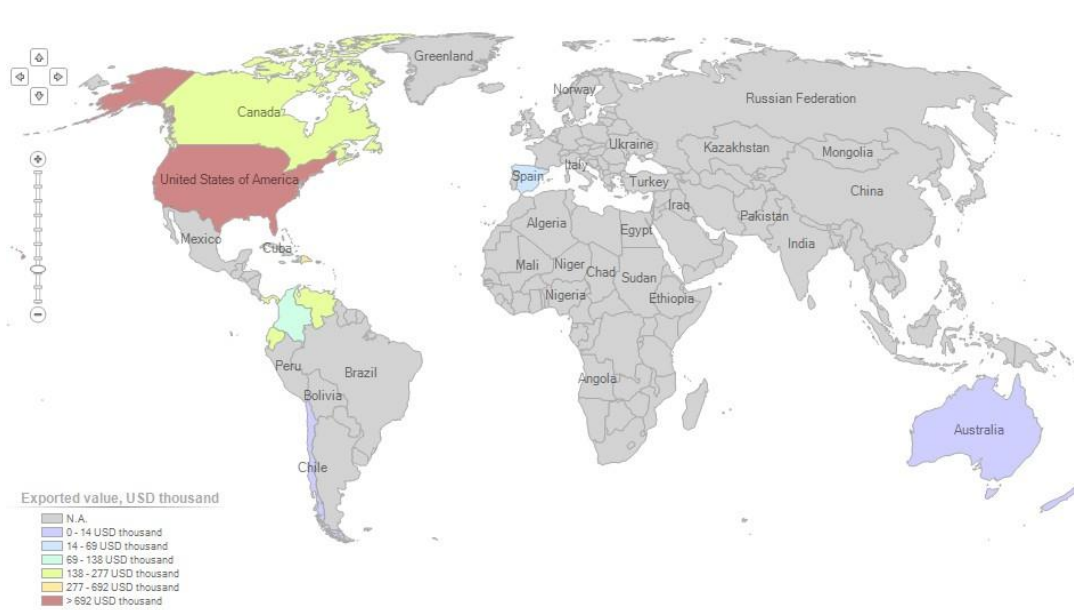


Figura 37. Representación de las exportaciones de Colombia en el mundo mostrando rojo como una gran participación en las exportaciones y gris como nulas

Empresa	Cantidad de productos	Empleados	Valor exportado todos los productos en dólares	País	Ciudad
Cooperativa Colanta – Fertilant	4	6491	668.840.793	COLOMBIA	Medellín
Alpina Productos Alimenticios S A - Alpina Colombia S A	3	4992	642.853.335	COLOMBIA	Sopo
COLOMBINA SAS	5	5885	463.937.360	COLOMBIA	Zarzal
Nestlé De Colombia S A – Inpa	4	2734	459.052.170	COLOMBIA	Bogotá
Gloria Colombia S A – Corlasa	3	349	103.490.725	COLOMBIA	Bogotá

Figura 38. Representación de las empresas más grandes exportadoras de Colombia con relación de la partida arancelaria o similares con volúmenes de ventas representadas en dólares además del número de empleado y la cantidad de productos exportables de cada empresa

4.12. Formular propuesta de plan vallejo express para la empresa lácteos lacta

4.12.2. ¿Qué es una marmita? La marmita es una olla o recipiente cilíndrico con aspas laterales, provisto de una tapa y su altura algo igual a su diámetro. La palabra también se aplica a los guisos cocinados en este recipiente.

Con su gran capacidad, es apta para cocer grandes cantidades de alimentos en agua, sopa, carnes, guisos, pastas, mariscos, etc. Los restaurantes y comedores comunitarios utilizan ollas de esta capacidad, entre 100 y 500 litros, que requieren una in- boca de drenaje del piso.

Las ollas suelen estar hechas de arcilla, hierro fundido, acero inoxidable, aluminio o cobre estañado. Aunque también se les conoce con otros nombres, a los largos también se les llama pucheros y a los cortos cazuelas.



Figura 39. Marmitas

4.12.3. ¿De dónde viene? Entre 1679 y 1680 nació en Francia Dennis Papin, el fundador, matemático y físico, quien es el creador de la marmita.

4.12.4. Clases de marmitas.

4.12.4.1. Máquina de vapor. Dispone de una válvula de seguridad interna creada a tal efecto, que permite hervir alimentos a alta presión y hervir agua a una temperatura superior a la normal. El calentamiento tiene lugar en la cámara de calentamiento de vapor con una cierta presión, luego el calentador de vapor se alimenta desde la caldera. El bote suele tener forma semiesférica y puede equiparse con remolino y enrollado mecánico para aligerar el producto.

4.12.4.2. Marmita a gas. Las calderas de gas disponen de sistemas de ventilación, automatización, protección contra incendios, encendido electrónico y emisión de gases.

Contiene una contención como otras partes del sistema de estimulación.

4.12.4.3. Marmita industrial. Las ventajas utilizadas en la industria de procesamiento de carne y pescado son el ahorro de energía, la facilidad de uso y la seguridad en caso de emergencia.

4.12.4.4. Marmita de presión. La olla de cocción rápida es una máquina fantástica que se puede configurar para un tiempo de cocción corto, por ejemplo, para una sopa corta.

4.12.4.5. Marmitas basculares. Este calentador se coloca entre dos postes y se puede

conectar al agua donde se desee. El tanque gira suavemente, sin grumos. Gracias al gran volumen de hormigón, el contenido se puede verter suavemente sin líquido y su capacidad varía de 300 a 2000 litros.

El drenaje circular de acero inoxidable (calibre 18) y el casco (calibre 20) facilitan la limpieza. Contiene un paquete adhesivo sólido y ajustable que se adapta a cualquier tamaño. Permite el control dual de la temperatura de la olla (0-350°C) y la válvula (1-10°C) de forma independiente.

4.12.5. Ficha técnica de la marmita

4.12.5.1. Descripción. Productos fabricados en acero inoxidable como el AISI 304. Hay marmitas Motorreductor que permite el movimiento del producto diseñado para garantizar la uniformidad del producto y control de temperatura. La transferencia de calor se produce indirectamente desde un sistema de agua caliente, cuya temperatura aumenta para aumentar el humo a través del gas en el fondo del tanque y con chimenea.

4.12.5.2. Función. Su principal función es la derivación de calor de manera indirecta, ante lo cual por medio de diferentes procesos realizan la transferencia de agentes caloríficos de manera proporcional.

4.12.5.3. Instrucciones de uso. Transferencia directa de calor por sistema de agua caliente de vapor, a cualquier temperatura, cerrado con un quemador de gas, que hay dentro fondo del depósito y el humo del humo.

4.12.5.4. Características. Política de intercambio y tratamiento debe ser realizado por personal calificado.

4.12.5.5. Dimensiones.

Capacidad: Entre 200 a 700 litros

Diámetro: Entre 600 a 1300 mm

Profundidad de la marmita: Entre 500 a 800 mm

Potencia (Kw): entre 15 a 30 kw

Velocidad de mezcla: entre 30 a 40 revoluciones por minuto (ajustables manualmente)

4.12.5.6. Precio Promedio En Origen. Se realizó un estudio de principales sitios de compra de maquinaria y productos para la producción, se realizó búsqueda por medio de diferentes herramientas en las cuales se arroja los países de los cuales conllevan mayor participación del mercado al momento de realizar importaciones sobre estos productos.

4.12.5.6.1. Estados Unidos. Precio promedio de la marmita ajustado a las descripciones anteriores se encuentra entre los 1500 USD (\$6.083.850,00) a los 4.500 USD (\$18.251.550,00).

4.12.5.6.2. Lima, Perú. Precio promedio de la marmita ajustado a las descripciones anteriores se encuentra entre los 1400 USD (\$5.678.260,00) a los 2574 USD (\$9.734.160,00).

4.12.5.6.3. España. Precio promedio de la marmita ajustado a las descripciones anteriores se encuentra entre los 4000 € (\$17.150.616,50) a los 7000 € (\$30.013.578,88).

4.12.6. Compra estimada. Se sugiere una compra por el incoterm EXW (Exwork) o fuera de fábrica de la empresa, que en este caso la empresa Peruana seria la que asumiría el valor de los costos de transporte costo y envió que oscilan entre 250 dólares el metro cubico según la plataforma colombiatrade.com en la cual se hizo el análisis del costo total de seguro y flete dándole un valor aproximado si se asumiera de 3024 USD(11.433.744)

TMR (TASA REPRESENTATIVA DEL MERCADO 3786 COP POR DÓLAR)

4.12.7. Precio Promedio En Colombia. Precio promedio dependiendo de las capacidades mencionadas se encuentra entre los 9 millones quinientos mil pesos a 20 millones de pesos aproximadamente.

4.13. Subpartida arancelaria.

Sección:	XVI	Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
Capítulo:	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos
Partida:	8419	Aparatos y dispositivos, aunque se calienten eléctricamente (excepto los hornos y demás aparatos de la partida 85.14), para el tratamiento de materias mediante operaciones que impliquen un cambio de temperatura, tales como calentamiento, cocción, torrefacción, destilación, rectificación, esterilización, pasteurización, baño de vapor de agua, secado, evaporación, vaporización, condensación o enfriamiento, excepto los aparatos domésticos; calentadores de agua de calentamiento instantáneo o de acumulación, excepto los eléctricos.
		- Los demás aparatos y dispositivos:
Subpartida:	841989	-- Los demás.
Fracción:	84198990	Otros

Figura 40. Partida y su partida de la marmita, extraído de tarifa de la ley de impuestos generales de importación y de exportación

Teniendo en cuenta la fracción perteneciente a la marmita y, asimismo, guiando por lo estipulado en el decreto 676 de 2019 en el cual se establece un listado de bienes considerados de capital, se logra observar en el listado mencionado, no pertenecer a la lista de bienes de capital para el proceso correspondiente de importación.

4.14. Procedimiento para exportación de arequipe

Para el desarrollo del proceso de aplicación del plan vallejo express se realiza la aplicación de toda la información recolectada a lo largo del presente proyecto investigativo, ante lo cual procedemos a realizar un desglose de lo que se requiere para el proceso de exportación del arequipe de la empresa Lacta, para ello se requiere hacer el proceso de los siguientes pasos:

Embalaje y verificación

Carga

Transporte

*Tramites de exportación**Carga a bordo**Flete**Descarga de buque**Tramites de importación*

Transporte hasta el destino

Descargue en destino

Antes de realizar el proceso mencionado cabe aclarar el procedimiento de importación de la maquinaria para el proceso de fabricación del arequipe, para este proceso se procederá a realizar importación de la marmita se procederá a realizar desde Lima, Perú, tras el análisis de precios de las diferentes validaciones los precios oscilan entre los 1400 USD (\$5.678.260,00) a los 2570 USD (\$9.734.160,00). Tras comparación con otros puntos de origen como Estados Unidos, Argentina o España, y verificando el costo aproximado de origen en Colombia, la maquinaria la cual es perteneciente a los bienes de capital con base al decreto 676 del 2019, tras la definición del proceso de importación de la marmita se procede a definir el procedimiento para llegada de la maquinaria al destino para el proceso correspondiente de puesta en funcionamiento.

Con la aclaración anterior sobre proceso de importación de maquinaria la cual se requiere para la función principal se procede a analizar los pasos mencionados con antelación para el proceso de exportación del arequipe tras su fabricación, para ello se realiza en primera instancia la selección de un procedimiento o modo de transporte para la exportación teniendo en cuenta los parámetros de punto de origen, punto de recepción o país destino y los procesos de transporte, para ello como se logra validar en la imagen presentada, se determinan los diferentes procedimientos o reglamentos según el método de exportación al cual se pueda recurrir, para el presente proyecto, se trabajará con base al procedimiento o reglamento DDP.



Figura 41. Reglas para procesos de modo o método de transporte



Figura 42. Responsabilidades que se asumen

4.14.1. Descripción Incoterms DDP. Entre los diferentes parámetros de incoterms la aplicación del DDP será la ejecución y base para exportación del presente proyecto, pero para entender detenidamente que es el proceso de DDP en el cual el vendedor (exportador) cubre con la gran mayoría de responsabilidades de los procesos de transporte, tal como se aprecia en la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** el vendedor cubre con los gastos de 9 de 10 procesos para la entrega de la mercancía, siendo más específicos, el vendedor cubre los valores correspondientes a los procesos de la ciudad de origen (Embalaje y verificación, Carga, transporte, trámites de exportación, carga a bordo), asimismo, también es responsable del transporte (flete), de acuerdo a los parámetros estipulados de medio asignado para el mismo, y cubre 3 de 4 procesos de los procesos de la ciudad de destino (descargue de buque, tramite de importación y transporte al destino), de lo cual lo único lo cual se encarga el receptor es del proceso de descarga en el destino. El procedimiento DDP es conocido por sus siglas en ingles “Delivered Duty Paid” o traducido a nuestro contexto entrega con aranceles pagados.

En términos generales el proceso DDP significa “que el vendedor debe poner las mercancías a disposición del comprador en el lugar acordado (la fábrica del comprador, un almacén, etc.), además de cubrir todos los gastos asociados, incluyendo la descarga de las mercancías y los procedimientos y costes aduaneros” (ICONTAINERS, 2013).

Teniendo en cuenta la información presentada para el desarrollo del presente proyecto investigativo es relacionado para la exportación del arequipe de la empresa Lacta por medio del proceso DDP, es de aclarar que el proceso DDP procede con el 90% de los procesos de gastos generados, no obstante, al ser la primera vez de la participación de la empresa Lacta en el mercado internacional en busca de incursionar con el proceso de exportación de mercancía utilizando procesos como lo son el plan vallejo express y, asimismo, teniendo en cuenta los

beneficios otorgados por el plan vallejo express según los reglamentos estipulados, para dar a conocerse al mercado es el principal proceso de aplicación en búsqueda de negociaciones a futuro directamente con empresas, en búsqueda de mejores condiciones para la rentabilidad del procedimiento.

4.14.2. Proceso de legalización de trámites para la exportación de arequipe. Para los procedimientos de exportación por parte de la empresa Lacta se debe realizar una serie de pasos en los cuales se procederá a realizar los trámites correspondientes de legalización adecuados para realizar las actividades de exportación de la mano de los procesos de implementación del plan vallejo, lo anterior es necesario, dado que los procedimientos se realizan con base y desarrollo a todos los términos de ley estipulados no solo por el país de origen el cual es Colombia, sino también del país de recepción de mercancía el cual para el desarrollo del presente proyecto es Estados Unidos.

Para los procesos correspondientes mencionados de legalización se requiere de hacer los siguientes procesos:

4.14.3. Cámara de Comercio. La empresa Lacta no se encuentra registrada y legalizada actualmente ante cámara de comercio, ante lo cual no se encuentra con el desarrollo de su actividad comercial siendo la comercialización de bienes y servicio al mayor y al por menor, la empresa Lacta no cuenta con el registro como empresa colombiana, siendo el primer paso correspondiente para los procesos de legalización y vinculación para exportación requeridos.

Teniendo en cuenta lo anterior, se procede a realizar la aclaración que se mencionará todos los procesos continuos de registro, no obstante, al no estar legalizada la empresa Lacta no se podrá realizar cada uno de los siguientes pasos al no ser una empresa registrada formalmente, ante lo cual, se menciona un supositorio del paso a paso a seguir luego del registro ante cámara de comercio.

4.14.3. Creación y formalización de la empresa. Para el presente proceso no solo es indispensable la creación de la empresa y legalización ante la cámara de comercio, a su vez, es necesario proceder a realizar la procedente formalización en el proceso de RUT en el cual se debe hacer la correspondiente validación cambiando y adjuntando como actividad adicional de funcionamiento la opción 54 en el cual permite la vinculación como empresa (usuario) para el proceso aduanero-exportación, el proceso en mención deberá realizarse ante la DIAN cumpliendo con la cabalidad de registro adecuado y validación de la documentación.

Tras realizar el proceso correspondiente de validación ante la DIAN es necesario realizar el proceso de inscripción en el Formulario Único de Comercio Exterior – FUCE¹, tras realizar el proceso de registro correspondiente.

	LACTEOS LACTA	FEC HA	20/06/20 22
	FICHA TECNICA DEL AREQUIPE	VER SION	001
DESCRIPCION GENERAL DEL PRODUCTO			
Producto lácteo elaborado a base de leche, azúcar y bicarbonato elaborado a alta temperatura y			



por un periodo prolongado de tiempo		
CARACTERISTICAS		
ORGANOLEPTICAS		
<p>Textura: cremosa pastosa</p> <p>Olor: lácteo</p> <p>Sabor: dulce</p> <p>Color: Ámbar brillante</p>		
Información Nutricional		Consideración para el Almacenamiento
Tamaño por porción 50g		Mantener y conservar el producto en su respectivo empaque, en un lugar fresco y bien tapado con una temperatura ambiente que no supere los 10 grados
Carbohidratos	17 g	
Grasas	2.5 g	
Proteínas	2 g	
Calorías	100 kcal	
FORMULACION		TIPO DE COSERVACION
materia prima leche, bicarbonato de sodio, azúcar, fécula de maíz, benzoato.		Conservación a temperatura ambiente, refrigerar después de abierto
		VIDA UTIL ESTIMADA
		A partir de la fecha de elaboración 3 meses
		INSTRUCCIONES DE CONSUMO

	Consumase en el menor tiempo posible después de abierto
	INFORMACION FABRICANTE
INFORMACION ENVASE	Lacteoslacta
Balde de 5 kilos, embalaje 6 unidades	
Envasado doble protección balde y bolsa etiquetado y con el nombre del producto	KDX 32-19 8-10 TIBU CELL: 3187427745 TIBU, norte de Santander

Figura 43. FICHA TECNICA DEL AREQUIPE

4.14.4. Proceso de clasificación arancelaria. Para el proceso correspondiente se utiliza la consulta por medio de la página MUISCA de la DIAN con la cual se procede a realizar las correspondientes validaciones del código arancelario y se validan los procesos en los cuales cuenta la verificación correspondiente, para el proceso de arequipe aplica en el caso del proceso de registro y validación en la página mencionada como dulce de leche (arequipe) dado que es el nombre para consulta determinado por sus procesos de descripción y fabricación.

Se logra encontrar el siguiente código arancelario otorgado al dulce de leche (arequipe) el cual corresponde al 1901.90.20.00 registrado en el sistema mencionado desde el 01 de enero del 2007, tras lo mencionado se logra observar la siguiente información proporcionada en su descripción y medidas otorgadas por la plataforma:

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

Figura 44. Descripción dulce de leche

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

Figura 45. Medidas

Con los datos anteriores se cuenta con la información requerida en primera mano para el proceso de exportación a realizar, asimismo, adecuar todo de acuerdo con los procesos de ley, determinar valores de cobros, entre otros procesos.

4.14.5. Proceso de expedición de certificación de origen. Para los procesos de exenciones de los cuales puede gozar un proceso correspondiente por una empresa al momento de realizar procesos de exportación se debe generar el certificado de origen para los cuales proceden a dar dos modalidades de obtención de este.

En su primera forma se permite la obtención por parte de las autoridades competentes de aduana, en la cual la entidad interventora o encargada de regular los procesos que para este caso es la DIAN nos genera un proceso de declaración juramentada, la cual sirve para la corroboración al momento de realizar los procesos de exportación y los países de recepción solicitan para validar las exenciones aplicadas a los productos.

En su segunda forma permite a la empresa emitir un certificado de autenticación propio en el cual solo se adhiere en los casos que se permitan como lo son los acuerdos con ciertos países en los cuales ya está definidos este permiso de acuerdo con normas electrónicas o en su defecto en acuerdos como el ALC, AELC, AC o EFTA.

Para el desarrollo del presente proceso se usará la primera forma, la cual se puede gestionar al momento de realizar la validación de proceso ante la DIAN diligenciando y actualizando el formato a casilla 54 mencionado en el inciso 4.14.3. Creación y formalización de la empresa..

4.14.6. Requerimiento de visto bueno. Se procede a realizar la validación de requerimientos para exportación, ante lo cual se centras en las normas de salubridad requeridas para la exportación según sea el país de destino, el procedimiento se realiza por medio de la VUCE (Ventanilla Unica de Comercio Internacional) en la cual permite el

procedimiento con las plataformas EXPORT ACCESS² o con la plataforma del ICA³ con lo cual se hará la búsqueda correspondiente, para el caso del proceso se intentará con ambas plataformas la cual permita una consulta más eficiente, para ello se logra validación de la información ante la plataforma EXPORT ACCESS la cual indica y dictamina al igual que la plataforma Muisca de la DIAN que se debe cumplir con los precedentes estipulados en el decreto 3075 del 23 de Diciembre de 1997⁴, en la cual en el ámbito de los diferentes artículos comprendidos entre los capítulos V al VII menciona los parámetros a cumplir para ser verificados por la DIAN y aduanas del país de recepción.

4.14.7. Diligenciamiento de contrato de venta a nivel internacional. Para el proceso correspondiente se debe llenar el correspondiente proceso de creación de contrato de venta a nivel internacional, en el cual se registra la facturación digital, se deba prescrito los diferentes parámetros a los cuales se hará la exportación, con el cual se hacen los registros correspondientes para evitar falencias en los tramites de exportación. Para realizar el registro correspondiente y registro del contrato se hace por medio de la plataforma de la entidad International Trade Centre⁵.

4.14.8. Definición de términos de negociación por medio de las INCOTERMS. Tal como es mencionado al inicio del proceso se define el uso de la Incoterm DDP para el proceso de exportación, teniendo en cuenta, que al ser una empresa nueva al mercado usará los procesos de beneficios a favor de realizar su primera comercialización y empezar a abrir banda en el exterior y seguir dentro de los parámetros, es de dar claridad que la empresa Lacta tras los procesos de conocimiento y mejora en el mercado podrá realizar modificación en cual método de Incoterm utiliza para la exportación de la mercancía a futuro.

4.14.9. Validación de proceso aduanero. Teniendo en cuenta el proceso seleccionado de Incoterms se procede a realizar el proceso de verificación de requisitos en aduana en el cual se estudian diferentes parámetros y se termina de diligenciar los datos para lo cual se estipula los diferentes procesos en el cual es un paso a paso de lo estipulado en pasos anteriores, tal como se puede visualizar en la siguiente imagen de proceso de seguimiento otorgado por Cámara de Comercio Bogotá.

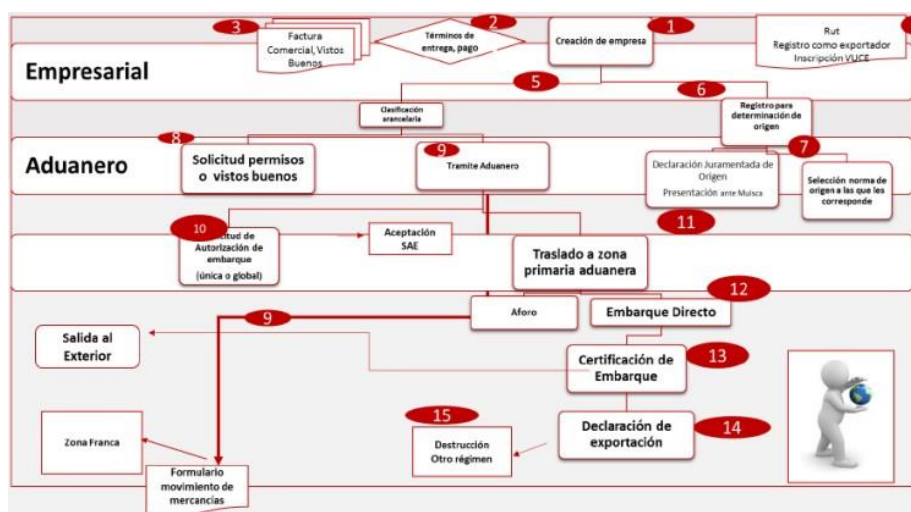


Figura 46. Validación de procesos adecuados

4.14.10. Autorización de embarque y declaración de exportación. Tras el proceso de validación, se debe presentar la factura digital, la autorización de formato 600 diligenciada ante la DIAN y el visto bueno final para cargue de la mercancía para exportación.

4.14.11. Reintegro de divisas. Se define la información y medio por el cual se hará el reintegro del pago de la mercancía para el proceso correspondiente de devolución monetaria ante el cual se hace la validación de la facturación digital ya registrada. Realizando el análisis y el estudio de mercado se estima que cada tonelada enviada a estados unidos que cumplan con los requisitos previamente mencionados tiene un coste aproximado de 250 dólares cumpliendo a cabalidad con el envío en el incoterm DDP en este caso de Colombia a estados unidos según datos tomados de la plataforma colombiatrade.com

Conclusiones

Después de encontrar en el estudio realizado, validación de la información proporcionada, páginas inspeccionadas, validación con profesionales y procesos de información extraído no solo de la empresa la cual realizará el proceso de exportación, sino a su vez, de los entes regulatorios y encargados de los procedimientos de control de aduana, inspección de requerimientos y registro de procesos, se logra concluir lo siguiente:

Dentro del contexto actual se desarrolló una caracterización de cada uno de los procesos productivos de la empresa lácteos lacta en donde se evidencia la idoneidad de cada uno de los procesos y la estandarización de la producción y visualizando los procesos productivos

Se realizó un estudio de los requerimientos de carácter metodológico, legal, teórico, constitucionales y empresariales en donde se logró identificar la potencialidad latente en materia de tiempos de procedimientos técnicos y Adicionando los benéficos de carácter aduanero y fiscales de esta modificación al régimen especial de importación y exportación.

Se Realizó una matriz de selección de mercado en la cual se identificaron 11 variables, las cuales nos ayudaron a determinar los países con mayor potencialidad de exportación y aplicabilidad del Vallejo express; arrojándonos a Estados Unidos como país objetivo, puesto que cumple con el ponderado más alto dentro de dicha matriz de selección.

Se formuló una propuesta en donde en base a las necesidades identificadas de la empresa LÁCTEOS LACTA de estandarizar procesos, tecnificar y aumentar la producción; la reducción de costos y buscar una mayor competitividad en el mercado internacional, se evidenció la necesidad de obtener un bien de capital (MARMITA) la cual se adquirirá desde Perú, dado que es el país que muestra mayor competitividad en materia costos y alta calidad de la maquinaria, así mismo, el bien a exportar (Arequipe) teniendo previamente identificado el país objetivo, dando lugar al cumplimiento total del plan Vallejo exprés.

Recomendaciones

Para las recomendaciones integradas en el presente proyecto se realizarán con base a las conclusiones inferidas y, a su vez, con los procesos requeridos para el éxito del plan vallejo.

Culminar el registro de legalización de la empresa Lacta para proceder de manera autorizada y legalizada en los precedentes para el trámite de exportación y con ello mejorar todos los procedimientos internos y de manejo de responsabilidad social empresarial.

Realizar y efectuar el proceso de vinculación al plan vallejo express, optimizando tiempos, dado que, a pesar de que se extendió la vigencia del mismo, solo se tiene plazo máximo hasta finales de Diciembre del año 2023, acogiéndose también a posibles modificaciones por parte del nuevo gobierno entrante del país.

ANEXOS

Anexo A. Acuerdos realizados a lo largo de Colombia.

Se presentan los diferentes acuerdos creados con base a los diferentes países y fecha de vigencia y gravamen al cual se encuentra vigente, el proceso se encuentra de diferentes precedentes, actualizaciones, mejoras y verificaciones según sea el país, se logra ver la evidencia con el paso de los años.

- Acuerdo De Cartagena Bolivia Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2007
- Acuerdo De Cartagena Ecuador Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2007
- Acuerdo De Cartagena Perú Gravamen 0.00 % Desde 01-Feb-2008
- Acuerdo Caricom A. Barbuda Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2007
- Acuerdo Caricom Barbados Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2007
- Acuerdo Caricom Belice Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2007
- Acuerdo Caricom Dominica Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2007
- Acuerdo Caricom Granada Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2007
- Acuerdo Caricom Guyana Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2007
- Acuerdo Caricom Jamaica Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2007
- Acuerdo Caricom Monserrat Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2007
- Acuerdo Caricom San Cristóbal Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2007
- Acuerdo Caricom San Vicente Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2007
- Acuerdo Caricom Santa Lucia Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2007
- Caricom Trinidad Y Tobago Gravamen0.00 % Desde 01-Ene-2007
- (Mercosur) Argentina Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2018
- (Mercosur) Brasil Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2018

- Acuerdo 17 Chile Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2007
- Acuerdo 21 México Gravamen 0.00 % Desde 02-Ago-2011
- (Mercosur) Paraguay Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2018
- (Mercosur) Uruguay Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2018
- (Par) Argentina Gravamen 13.20 % Desde 01-Ene-2007
- (Par) Brasil Gravamen 13.20 % Desde 01-Ene-2007
- (Par) Cuba Gravamen 12.00 % Desde 01-Ene-2007
- (Par) Uruguay Gravamen 12.00 % Desde 01-Ene-2007
- (Par) Paraguay Gravamen 9.90 % Desde 01-Ene-2007
- Acuerdo 084 Honduras Gravamen 2.70 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 086 Venezuela Gravamen 0.00 % Desde 19-Oct-2012
- Acuerdo 093 Canadá Gravamen 6.60 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 096 Estados Unidos Gravamen 0.00 % Desde 15-May-2012
- Tlc. Con EE.UU. Puerto Rico Gravamen 0.00 % Desde 15-May-2012
- Acuerdo 124 Alemania Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Austria Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Bélgica Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Bulgaria Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Chipre Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Dinamarca Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Eslovaquia Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Eslovenia Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 España Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Estonia Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016

- Acuerdo 124 Finlandia Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Francia Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Grecia Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Hungría Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Irlanda Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Italia Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Letonia Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124lituania Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124luxemburgo Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Malta Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Holanda Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Polonia Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Portugal Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Reino Unido Gravamen 0.00 % Desde01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Republica Checa Gravamen 0.00 % Desde01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Rumania Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 124 Suecia Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2016
- Acuerdo 125 Alemania Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Austria Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Bélgica Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Bulgaria Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Chipre Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Dinamarca Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Eslovaquia Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022

- Acuerdo 125 Eslovenia Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 España Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Estonia Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Finlandia Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Francia Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Grecia Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Hungría Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Irlanda (Eire) Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Italia Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Letonia Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Lituania Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Luxemburgo Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Malta Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Holanda Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Polonia Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Portugal Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Reino Unido Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 República Checa Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Rumania Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- Acuerdo 125 Suecia Gravamen 15.00 % Desde 01-Ene-2022
- 151 alianza Pacífico Chile Gravamen 0.00 % Desde 29-Abr-2016
- 152 alianza Pacífico México Gravamen 0.00 % Desde 29-Abr-2016
- 153-Alianza Pacífico Perú Gravamen 0.00 % Desde 29-Abr-2016
- Acuerdo 156 Corea Del Sur, Gravamen 5.60 % Desde 01-Ene-2022

- 211-211 Argentina Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2018
- 214-214 Brasil Gravamen 0.00 % Desde 01-Ene-2018
- 218-218 Paraguay Gravamen 0.00 % Desde 29-Ene-2019
- 220-220 Urg Uruguay Gravamen 0.00 % Desde 11-Jun-2018

Bibliografía

Arias, F. G. (2012). *El proyecto de investigación, introducción a la metodología científica*. Venezuela: Episteme.

ASOLECHE. *ASOLECHE ORG*. Obtenido de ASOLECHE ORG: <https://asoleche.org/wp-content/uploads/2021/02/BOLETI%CC%81N-LA%CC%81CTEO-No.-769.pdf> (18 de 04 de 2021).

Bernal, C. A. (2006). Metodología de la investigación. En C. A. Bernal, *Metodología de la investigación segunda edición* (págs. 108-121). México: Pearson Educación. junio 2022

Biblioteca Luis Ángel Arango/. (2017). *BANREPCULTURAL*. Obtenido de Red cultural del banco de la republica :

https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Plan_Vallejo

C. ACEVEDO, M. M. (17 de 04 de 2021). *REPOSITORIO UDEM*. Obtenido de

REPOSITORIO UDEM: <https://repository.udem.edu.co/handle/11407/326>

CALVO, G. G. (2000). *Universidad de Buenos Aires*. Obtenido de Facultad de Ciencias y

Economía: [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0194_CalvoGG.pdf)

[0194_CalvoGG.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0194_CalvoGG.pdf)

CAMARA DE COMERCIO MEDELLIN/Isabel Jaramillo - Andres Alvarez. (2020).

PROGRAMA DE FORMACIÓN. Obtenido de EXPORTADORA NEGOCIOS

DIGITALES:

[https://www.camaramedellin.com.co/DesktopModules/EasyDNNNews/DocumentDo](https://www.camaramedellin.com.co/DesktopModules/EasyDNNNews/DocumentDownload.ashx?portalid=0&moduleid=569&articleid=1090&documentid=845)

[wnload.ashx?portalid=0&moduleid=569&articleid=1090&documentid=845](https://www.camaramedellin.com.co/DesktopModules/EasyDNNNews/DocumentDownload.ashx?portalid=0&moduleid=569&articleid=1090&documentid=845)

COMERCIO, M. D. (18 de 04 de 2021). *MINCIT*. Obtenido de MINCIT:

<https://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=343b884d-95de-4e64-8f0f-f76334a7dd74>

DANE. (2020). *IMAGEN TOMADA DE LA DANE*. Obtenido de WWW.DANE.GOV.CO:
WWW.DANE.GOV.CO

DANE. (03 de 2021). *Planes de departamento por ciudades DANE*. Obtenido de Planes de departamento por ciudades DANE/ Página 91:

<https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/planes-departamentos-ciudades/210319-InfoDane-Cucuta-Norte-de-Santander.pdf>

DIAN. (2019). *OBTENIDO DE DIAN "IMAGEN"*. Obtenido de WW.DIAN.GOV.CO.

DIAN. (2019). *www.dian.gov.co*.

ELECTRONICO, E. (2021). *POLITICAS ARANCELARIAS EN COLOMBIA*. Obtenido de

POLITICAS ARANCELARIAS EN COLOMBIA: <https://blog.ekomercio.co/politica-arancelaria-en-colombia>

ESPINOSA, G. Y. (17 de 04 de 2021). *REPOSITORIO UNIVERSIDAD DE CARTAGENA*.

Obtenido de EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL PLAN VALLEJO EN EL SECTOR EXPORTADOR DE COLOMBIA:1980-2010:

<https://repositorio.unicartagena.edu.co/bitstream/handle/11227/2529/Evaluacion%20del%20Impacto%20del%20Plan%20Vallejo%20en%20el%20sector%20exportador%20de%20Colombia.%201980-2010.pdf?sequence=1>

EXTERIOR, I. C. (19 de 05 de 1999). *mincit*. Obtenido de mincit:

<https://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/temas-de-interes/sistemas-especiales/1-sistemas-especiales-de-importacion-%E2%80%93-exportacion/resoluciones/resolucion-1860-de-1999.aspx>

Función Pública Gobierno Nacional. (1993). *Gestor Normativo*. Obtenido de Gestor Normativo:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=67199>

GOBIERNO NACIONAL-MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y COMERCIO.

(18 de 02 de 2021). *MINCOMERCIO*. Obtenido de MINCOMERCIO:

<https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/gobierno-renueva-plan-vallejo-en-2021>

Helpman, Krugman. (23-25 de agosto de 1985).

http://aleph.academica.mx/jspui/bitstream/56789/5795/1/DOCT2065064_ARTICULO_2.PDF. Obtenido de

http://aleph.academica.mx/jspui/bitstream/56789/5795/1/DOCT2065064_ARTICULO_2.PDF: <http://aleph.academica.mx>

ICONTAINERS. (14 de 11 de 2013). *Inconterms*. Obtenido de Inconterms DDP:

<https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/ddp/>

JURISCO, S. (26 de 11 de 2005). *SUIN JURISCO*. Obtenido de SUIN JURISCO:

<http://www.suin-jurisco.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1544161>

LAGOS, E. (17 de 04 de 2021). *REPOSITORIO PUCESI*. Obtenido de REPOSITORIO

PUCESI:

<https://dspace.pucesi.edu.ec/bitstream/11010/465/1/TESIS%20FINAL%2022%2007%202019.pdf>

michael porter. (2008). marketing estrategico. En *marketing estrategico* (pág. 105). madrid:

vertice S.L. Obtenido de

<https://www.aulafacil.com/cursos/marketing/internacional/teoria-de-porter-del-comercio-internacional-l21451>.

MINCIT. (20 de 04 de 1967). *MINCOMERCIOEXTERIOR*. Obtenido de

MINCOMERCIOEXTERIOR:

<https://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/temas-de-interes/sistemas->

especiales/1-sistemas-especiales-de-importacion-%E2%80%93-exportacion/decretos/decreto-%E2%80%93-ley-688-de-1967.aspx

MINCIT. (19 de 05 de 1999). *Ministerio de Comercio, Industria y turismo*. Obtenido de Ministerio de Comercio, Industria y turismo:

<https://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/temas-de-interes/sistemas-especiales/1-sistemas-especiales-de-importacion-%E2%80%93-exportacion/resoluciones/resolucion-1860-de-1999.aspx#:~:text=Se%20entiende%20por%20Sistemas%20Especiales,sin%20%20%20%A1nimo%20>

MINCIT. (28 de 12 de 2001). *mincomercioexterior*. Obtenido de mincomercioexterior:

<https://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/temas-de-interes/sistemas-especiales/1-sistemas-especiales-de-importacion-%E2%80%93-exportacion/resoluciones/1964.aspx>

MINCIT. (31 de 08 de 2016). Recuperado el 09 de 10 de 2021, de

<https://www.mincit.gov.co/getattachment/6e9c545e-8729-4871-ba63-c37931840be4/Resolucion-1649-de-2016-quot-Por-la-cual-se-establ.aspx#:~:text=Reestructuraci%C3%B3n%20de%20compromisos%20definitivos%20de,programas%20de%20exportaci%C3%B3n%20de%20servicios.>

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. (2019). *MINCIT Proyecto de incorporación plan vallejo*. Obtenido de MINCIT Proyecto de incorporación plan

vallejo, Artículo 3 SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN -

EXPORTACIÓN: [https://www.mincit.gov.co/normatividad/proyectos-de-](https://www.mincit.gov.co/normatividad/proyectos-de-normatividad-2018/proyectos-de-decretos-2019/proyecto-plan-vallejo-incorpora-comentarios-dian-e.aspx)

[normatividad-2018/proyectos-de-decretos-2019/proyecto-plan-vallejo-incorpora-](https://www.mincit.gov.co/normatividad/proyectos-de-normatividad-2018/proyectos-de-decretos-2019/proyecto-plan-vallejo-incorpora-comentarios-dian-e.aspx)

[comentarios-dian-e.aspx](https://www.mincit.gov.co/normatividad/proyectos-de-normatividad-2018/proyectos-de-decretos-2019/proyecto-plan-vallejo-incorpora-comentarios-dian-e.aspx)

NORMATIVA, S. U. (06 de 04 de 1967). *SISTEMA UNICO DE INFORMACIÓN*

NORMATIVA. Obtenido de SISTEMA UNICO DE INFORMACIÓN NORMATIVA:

<https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1098286>

NORMATIVA, S. U. (14 de 03 de 1985). *SISTEMA UNICO DE INFORMACIÓN*

NORMATIVA. Obtenido de SISTEMA UNICO DE INFORMACIÓN NORMATIVA:

<http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1723275>

NORMATIVA, S. U. (31 de 10 de 2001). *SISTEMA UNICO DE INFORMACIÓN*

NORMATIVA. Obtenido de SISTEMA UNICO DE INFORMACIÓN NORMATIVA:

<http://www.suin->

[juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1437333#:~:text=Se%20establece](http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1437333#:~:text=Se%20establece)

[%20como%20Sistema%20Especial,diferimiento%20del%20pago%20del%20IVA.](http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1437333#:~:text=Se%20establece)

Normativa, S. Ú. (02 de 07 de 2019). *SUIN JURISCOL*. Obtenido de SUIN JURISCOL:

<https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618>

Oca, J. M. (14 de 05 de 2015). *EXPORTACIÓN*. Obtenido de ECONOMIPEDIA:

<https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

OPINIÓN, L. (18 de 04 de 2021). *LA OPINIÓN*. Obtenido de Región produce 116 millones

de litros de leche: <https://www.laopinion.com.co/economia/region-produce-116->

[millones-de-litros-de-leche](https://www.laopinion.com.co/economia/region-produce-116-)

OSSA, H. T. (17 de 04 de 2021). *REPOSITORIO UNICORDOBA*. Obtenido de Guía practica

para la exportación de productos láteos desde Córdoba Colombia hacia México:

<https://repositorio.unicordoba.edu.co/handle/ucordoba/3391>

PASTRANA, A. (17 de 04 de 2021). *REPOSITORIO UNIANDRES*. Obtenido de PLAN

VALLEJO SOBRE MATERIAS PRIMAS E INSUMO: ANÁLISIS A LA UZ DEL

ACUERDO SOBRE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS DE LA

OMC:

<https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/20161/u672194.pdf?sequen>

ce=1

PROCOLOMBIA. (2021). *Colombia Trade*. Obtenido de Colombia Trade:

<https://www.colombiatrader.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/que-es-el-plan-vallejo-para-bienes>

RESTREPO, A. (17 de 04 de 2021). *REPOSITORIO UPB*. Obtenido de EVOLUCIÓN DE LOS SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN-EXPORTACIÓN PLAN VALLEJO: LA REFORMA QUE PLANTEA EL PROYECTO DE ESTATUTO ADUANERO:

<https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/1519/EVOLUCI%C3%93N%20DE%20LOS%20SISTEMAS%20ESPECIALES%20DE%20IMPORTACI%C3%93N-EXPORTACI%C3%93N%20PLAN%20VALLEJO.pdf?sequence=1>

Roberto Hernández Sampieri, C. F. (2015). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill. .

Roldán, P. N. (08 de 06 de 2016). *IMPUESTOS*. Obtenido de ECONOMIPEDIA:

<https://economipedia.com/definiciones/impuesto.html>

ROMERO, M. (17 de 04 de 2021). *REPOSITORIO UNIVERSIDAD DE AMERICA*. Obtenido de REPOSITORY UAMERICA:

<https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/7143/1/456081-2017-II-NIIE.pdf>

Sampieri Hernández Roberto, C. C. (2003). *Metodología de la investigación*. En C. C.

Sampieri Hernández Roberto, *Metodología de la investigación* (pág. 10). México D.F: McGraw-Hill Interamericana.

Vargas, M. S. (01 de 2008). *FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIAS, SECUNDARIAS Y Terciarias*. Obtenido de FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIAS,

SECUNDARIAS Y Terciarias: <https://ponce.inter.edu/cai/manuales/FUENTES->

PRIMARIA.pdf

VELEZ, V. Y. (17 de 04 de 2021). *ANÁLISIS DE LOS FACTORES ECONÓMICOS DE LAS EMPRESA PRODUCTORAS*. Obtenido de ANÁLISIS DE LOS FACTORES ECONÓMICOS DE LAS EMPRESA PRODUCTORAS:

https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/60378016/005._Analisis_de_los_factores_economicas_de_las_empresas_productoras20190823-18434-1w3je4e.pdf?1566610763=&response-contentdisposition=inline%3B+filename%3DAnalisis_de_los_factores_economicas_de_1.pdf&Expires