

**PLAN ESTRATÉGICO PARA LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE USO  
VETERINARIO DESDE BUENOS AIRES ARGENTINA PARA LA EMPRESA  
AGRIFARMA, 2013**

**INGRID PAOLA CASTRO QUINTERO**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
DEPARTAMENTO DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO  
SAN JUAN DE PASTO  
2013**

**PLAN ESTRATÉGICO PARA LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE USO  
VETERINARIO DESDE BUENOS AIRES ARGENTINA PARA LA EMPRESA  
AGRIFARMA, 2013**

**INGRID PAOLA CASTRO QUINTERO**

**Trabajo de Grado para optar el Título de Profesional en Comercio  
Internacional y Mercadeo**

**ASESORA  
ESP. RUTH XIMENA OBANDO NARVAEZ**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
DEPARTAMENTO DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO  
SAN JUAN DE PASTO  
2013**

## **NOTA DE RESPONSABILIDAD**

“La Universidad de Nariño no se hace responsable por las opiniones o resultados obtenidos en el presente trabajo y para su publicación priman las normas sobre el derecho de autor”

Acuerdo 1. Artículo 324. Octubre 11 de 1966. Emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño

**Nota de aceptación:**

---

---

---

---

---

---

\_\_\_\_\_  
**GLADYS OMayra MeLo Mosquera**

\_\_\_\_\_  
**MANUEL IVAN ORTIZ RAMOS**

\_\_\_\_\_  
**Jurado**

**San Juan de Pasto, Diciembre del 2013**

## **AGRADECIMIENTOS**

Mis sinceros agradecimientos a:

Al Señor Luis Hernan Muñoz, como propietario, y a la Señorita Elizabeth Benavides como administradora de la empresa Agrifarma, por brindarme su colaboración, por atender oportunamente a los requerimientos y por permitirme contar con las herramientas necesarias para el desarrollo de este trabajo.

A mi Asesora, Esp. Ruth Ximena Obando por transmitirme todos sus valiosos conocimientos adquiridos a través de su gran carrera profesional en Comercio Internacional y Mercadeo, por su acompañamiento y el tiempo dedicado a resolver cada una de mis inquietudes.

Gracias infinitas a todas las personas que de una u otra manera contribuyeron a la realización de este trabajo.

## **DEDICATORIA**

A Dios por darme tantas bendiciones en mi vida, por permitirme día a día, vivir experiencias que reafirman mi fe y por darme la fortaleza para superar los obstáculos que en mi camino se han presentado.

A mi madre, por su paciencia, por darme lo mejor de sí para que cada día sea una mejor persona, por sus consejos, y su amor infinito.

A mi hijo, Juan Manuel, por ser el motor de mi vida, por sus sonrisas y abrazos los cuales inyectan la energía para cumplir mis metas.

A mis amigos por sus palabras de aliento y fortaleza para continuar con mi proceso académico.

## RESUMEN

La presente investigación de tipo exploraría - descriptiva es el resultado de la lectura, el trabajo de campo y el análisis de toda la información referente a un proceso de importación, su fuente de estudio fue la empresa AGRIFARMA para un periodo de tiempo del año 2013, la estructura del trabajo se basa en el aprovechamiento de los escenarios económicos generados por el estado Colombiano con la firma de diversos tratados comerciales; de buscar disminuir los costos en las cadenas de comercialización de productos para uso veterinario y en especial en la línea de especies menores.

Para lo anterior primero se presenta quien es la empresa AGRIFARMA, cuáles son sus expectativas para este proceso y que cuales son las metas que se proponen. En seguida se hace una presentación de las posibles opciones de oferentes en un marco de mercado objetivo, alternativo y contingente, luego como es preciso de hace una breve explicación de los procesos aduaneros y legales requeridos, y finalmente se presenta el costo a través de una matriz de D.F.I.

Para culminar se presenta cual sería el camino que la empresa debe seguir para poder mirar en la opción de importación una ventaja competitiva en su mercado y en periodo de tiempo se podría hacer con las actuales condiciones de la empresa.

## **ABSTRACT**

This research explore and descriptive type is the result of reading, field work and analysis of all information relating to an import process , your source for the study was AGRIFARMA company for a period of time in 2013 , the structure of the work is based on the use of economic scenarios generated by the Colombian state with the signing of various trade agreements , to seek lower costs in marketing chains for veterinary products and especially in the line of minor species .

For the above first presents who is the company AGRIFARMA , what are your expectations for this process and what are the goals proposed. then it becomes a presentation of possible options of suppliers within a framework of target market, alternative and contingent, as is accurate then a brief explanation of customs procedures and legal requirements, and finally presents the cost through a DFI matrix

To conclude is presented which would be the way that the company must follow in order to look into the option to import a competitive advantage in their market and in time could be done with current business conditions .



## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN .....	18
1. GENERALIDADES .....	21
1.1 TITULO .....	21
1.2 TEMA.....	21
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	22
2.1 IDENTIFICACION DEL PROBLEMA. ....	22
2.2 DIAGNOSTICO DEL PROBLEMA.....	24
2.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	28
2.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	28
3. OBJETIVOS.....	29
3.1 OBJETIVO PRINCIPAL .....	29
3.2 OBJETIVOS SECUNDARIOS.....	29
4. JUSTIFICACIÓN.....	30
5. MARCOS DE REFERENCIA .....	33
5.1 MARCO ESPACIAL .....	33
5.2 MARCO SITUACIONAL.....	33
5.3 MARCO TEMPORAL.....	33
5.4 MARCO TEÓRICO .....	34
5.4.1 Referentes Teóricos.....	34
5.4.1.1. Principales teorías sobre comercio internacional .....	34
5.4.2 Antecedentes .....	44
5.4.3 Planeación estratégica:.....	45
5.4.3.1 La planeación, definiciones:.....	45
5.4.3.2 Pasos para la planeación.....	45
5.4.3.3 Tipos de planeación.....	46
5.4.3.4 Diagnóstico .....	47

5.4.3.5 Procesos de importación en Colombia .....	49
5.5 MARCO LEGAL .....	52
5.5.1. Administrativa .....	52
5.5.2. Aduanera .....	52
5.5.3. Cambiaria.....	53
5.6 MARCO CONCEPTUAL .....	53
5.6.1 Importación .....	53
5.6.2 Exportación .....	53
5.6.3 Distribución Física Internacional .....	53
5.6.4 Plan estratégico importador .....	54
5.6.5 Plan de negocios importador .....	54
5.7 MARCO CONTEXTUAL .....	55
6. ASPECTOS METODOLÓGICOS .....	56
6.1 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN.....	56
6.2 TIPOS DE ESTUDIO. ....	56
6.2.1 Descriptivo .....	56
6.2.2 Exploratorio.....	56
6.3 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	57
6.3.1 Análisis.....	57
6.3.2 Síntesis .....	57
6.4 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	58
6.4.1 Fuente primaria.....	58
6.4.2 Fuente secundaria .....	58
6.4.3 Fuente terciaria.....	58
6.5 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN .....	58
6.6 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN. ....	59
7. CAPITULO I. DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA .....	60
7.1 PRESENTACION DE LA EMPRESA.....	60
7.1.1 Misión.....	60
7.1.2 Visión .....	60

7.1.3 Talento humano .....	60
7.1.4 AGRIFARMA social .....	61
7.1.5 Principales laboratorios.....	61
7.2 ANALISIS INTERNO.....	61
7.2.1 Análisis Organizacional.....	61
7.2.1.1 Gerencial.....	61
7.2.1.2 Organización.....	62
7.2.1.3 Control .....	62
7.2.1.4 Motivación.....	62
7.2.2 Análisis de Mercadeo.....	62
7.2.2.1 Cliente - consumidor .....	62
7.2.2.2 procesos comerciales .....	63
7.2.2.3 Análisis de oportunidad.....	63
7.2.2.4 Responsabilidad social .....	64
7.2.3 Análisis Financiero .....	64
7.2.3.1 Liquidez.....	64
7.2.3.2 Endeudamiento.....	64
7.2.3.3 Rotación de capital de trabajo.....	64
7.2.3.4 Rentabilidad .....	64
7.2.4 Análisis de Servicio .....	65
7.2.4.1 Proceso.....	65
7.2.4.2 Capacidad.....	65
7.2.4.3 Inventario .....	65
7.2.4.4 Fuerza de trabajo .....	65
7.2.4.5 Portafolio de productos comercializados por la empresa.....	66
7.2.5. M.E.F.I .....	66
7.3.1 Fuerzas económicas .....	66
7.3.2 Fuerzas sociales, culturales, demográficas y geográficas .....	67
7.3.3 Fuerzas jurídicas, gubernamentales y políticas .....	67
7.3.4 Fuerzas tecnológicas y competitivas .....	67

7.3.5 M.E.F.E .....	67
7.4.1 Demanda nacional .....	68
7.4.2 Demanda regional.....	68
7.4.3 Demanda local .....	69
7.4.3.1 Competencia directa .....	69
7.4.3.2 Competencia indirecta .....	69
8. CAPITULO II. MERCADOS OBJETIVO, ALTERNATIVO CONTINGENTE .....	70
8.1.3.1. Reglamentos técnicos y fitosanitarios .....	74
8.1.3.2 Estado de Argentina- guía de trámites.....	75
8.1.4 Acuerdos comerciales y normativa general .....	75
8.1.5 Laboratorios Seleccionados.....	76
8.1.5.1 MAYORSLAB.....	76
8.1.5.2 Productos de MAYORSLAB.....	77
8.1.5.3 ZOOVET .....	78
8.1.5.4 Productos ZOOVET .....	78
8.1.5.5 RICHMONDVET .....	79
8.1.5.6 Productos RICHMONDVET .....	80
8.2.3.1 Microsules.....	83
8.2.3.2 Productos MICROSULES .....	83
8.3.3.1 BIO-ZOO.....	88
8.3.3.2 Productos BIO-ZOO.....	89
8.3.3.3 ARANDALAB .....	90
8.3.3.4 Productos ARANDALAB .....	91
9.1.1.1 Clasificación Arancelaria.....	92
9.1.2 Requisitos por subpartida .....	93
9.1.3 Intervinientes y procesos informáticos .....	96
9.1.4 Régimen de importación .....	97
9.1.4.1 Consideraciones generales.....	97
9.1.4.2 Procedimientos legales.....	98
9.2 EXPORTACIÓN DE ARGENTINA .....	98

9.2.1 Pasos previos .....	98
9.2.2.1 Requisitos para la inscripción .....	99
9.2.3.2 Documentación necesaria.....	100
9.2.3.3 Registro como exportador no habitual .....	101
9.2.3.4 Información básica necesaria. ....	102
9.2.3.5 Posición arancelaria.....	102
9.2.3.6 Régimen de reintegros.....	103
9.2.3.7 Derechos a la exportación .....	103
9.2.3.8 Régimen de exención de IVA.....	104
9.2.3.9 Restricciones en el mercado de destino .....	105
9.2.4.0 Ingreso de divisas .....	105
9.2.5 Certificación del producto.....	106
9.2.5.1 Certificado de origen .....	106
9.2.5.2 Sistema generalizado de preferencias .....	107
9.2.5.3 Certificado de normas de calidad.....	107
9.3 EXPORTACIÓN DE URUGUAY .....	108
9.3.1 Generalidades.....	108
9.3.2 Descripción del proceso.....	108
9.3.2.1 De la elaboración de la declaración: .....	108
9.4.1 Generalidades.....	117
9.4.2 Proceso.....	118
10.2.1 Requerimientos para D.F.I.....	121
10.2.1.1 Modos de transporte .....	122
11.1.1 Escenario de proceso .....	132
11.1.2 Posibles condiciones para la importación .....	133
11.1.3 Propuesta para la importación .....	134
11.1.4 Mercados alternativo y contingente .....	135
11.2 ANÁLISIS DE INVERSIÓN .....	136
11.2.1 En Colombia .....	136
11.2.1.1 Requisitos Administrativos .....	136

12.2.2 Externos.....	137
12.3 PROPUESTA DEL DESARROLLO DEL PLAN .....	137
12.3.1 Esquema de evaluación para la determinación del plan de acción.....	137
12.3.2 Estrategias .....	138
12.3.2.1 actividades .....	138
CONCLUSIONES .....	140
RECOMENDACIONES .....	141
BIBLIOGRAFÍA.....	142
NETGRAFIA .....	144
ANEXOS.....	146

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Sector pecuario.....	27
Figura 2. Argentina .....	70
Figura 3. Productos MAYORSLAB .....	77
Figura 4. Productos ZOOVET .....	78
Figura 5. Productos RICHMONDVET .....	80
Figura 6. Uruguay .....	81
Figura 7. Productos MICROSULES .....	83
Figura 8. México .....	86
Figura 9. Productos BIO-ZOO.....	89
Figura 10. Productos ARANDALAB.....	91
Figura 11. Proceso exportaciones México .....	118
Figura 12. Transporte Marítimo.....	122
Figura 13. Transporte Aéreo .....	123
Figura 14. Valor de compra .....	133
Figura 15. Comercialización.....	134
Figura 16. Serie de la Importación .....	135
Figura 17. Esquema de trabajo- plan de acción.....	137

## LISTA DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. M.E.F.I.....	66
Cuadro 2. M.E.F.E .....	68
Cuadro 3. Productos de Compra .....	70
Cuadro 4. Clasificación Arancelaria Origen – Destino .....	119
Cuadro 5. Costos en Origen .....	123
Cuadro 6. Costos En Tránsito Internacional .....	124
Cuadro 7. Costos En Destino.....	124
Cuadro 8. D.F.I Subpartida 3004.90.30.00: .....	125
Cuadro 9. D.F.I Subpartida 3004.50.20.00: .....	126
Cuadro 10. D.F.I Subpartida 3004.10.20.00: .....	127
Cuadro 11. D.F.I Subpartida 3004.20.20.00: .....	128
Cuadro 12. D.F.I Subpartida 3307.90.90.00: .....	129
Cuadro 13. D.F.I por Compra.....	130



## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
Anexo A. Lista de chequeo para la matriz de costos de D.F.I. ....	147
Anexo B. Cotizaciones .....	150
Anexo C. Registros .....	152
Anexo D. Flujogramas de operaciones aduaneras .....	161
Anexo E. Precios de referencia nacionales .....	164

## INTRODUCCIÓN

Producto de los nuevos cambios económicos a nivel global; todas las economías se han visto obligadas a internacionalizar sus producciones; Colombia y sus regiones no han sido la excepción a este proceso; tanto las exportaciones como las importaciones brindan a las diversas economías y poblaciones la oportunidad de generar procesos comerciales que desencadenan ciclos virtuosos de la economía.

De lo anterior se desglosa que el mundo ha sido escenario de los más grandes acontecimientos económicos; Colombia ha sido participante directa o indirectamente de esos acontecimientos que han conllevado a hechos que cambiaron la perspectiva de ver y vivir los negocios internacionales. Todo esto ha influenciado sin lugar a lugar a dudas a un sin número de cambios políticos, sociales, educativos pero sobre todo económicos con la gestación de nuevas estructuras y formas de negociación internacional, aperturando nuevas actividades comerciales, y es allí en donde precisamente tanto las empresas multinacionales como líderes indiscutibles del mercado, así como las pequeñas y medianas empresas se han apresurado para aprovechar aunque en un porcentaje diferente las oportunidades que el mercado ofrece.

Es importante señalar que los negocios internacionales celebrados entre multinacionales, pequeñas y medianas empresas presentan varias estructuras o niveles en los que pueden desarrollarse. El comercio internacional es la primera forma que se gesta a partir de las operaciones de exportaciones e importaciones de bienes o servicios que se realizan entre residentes de los países. La segunda es inversión directa en el extranjero. La tercera son las licencias o concesiones y otras modalidades de inversión.

En este orden de ideas, buscar nuevas oportunidades de oferentes es tan válido como buscar nuevos mercados demandantes, para los dos escenarios se hace muy imperante el estudio, el análisis, el camino y la decisión más correcta con el fin de que las empresas salgan exitosas como resultados de las operaciones en el comercio internacional.

De lo anterior se puede afirmar que las importaciones contribuyen entre muchas otras cosas a complementar el abasto nacional ante la insuficiencia de la producción, abrir nuevas opciones de consumo y abastecimiento con mayor variedad y bajo mejores condiciones de compra y a fomentar la competitividad de

las empresas para sus productos y servicios al tener acceso a mejores insumos para la producción.

En consecuencia las importaciones que buscan abastecer ese mercado nacional insatisfecho son fundamentales para asegurar cadenas productivas exitosas; tal es el caso de importaciones de productos de alta tecnología e insumos para la industria eléctrica o automotriz; por ejemplo. En este orden, la importación de productos terminados es también la solución para muchos sectores como es el caso del sector de medicamentos para uso veterinario en Colombia, un mercado muy afanoso de soluciones prácticas y concretas debido a alta demanda de estos productos en todo el país, por la fuerte vocación agropecuaria que se tiene, el departamento de Nariño no esta ajeno ese fenómeno y las empresas que se mueven al interior de esta cadena de comercio tampoco lo están, como el caso de empresa objeto del presente estudio.

Colombia al cambiar su política de proteccionismo de importaciones a la liberación comercial, cambia el sistema de permisos por el arancel flexible en tributos y facilita la introducción de productos al país, es por esto que se desarrollar un plan de negocios de importación, para la introducción exitosa de medicamentos de tipo veterinario aprovechando los beneficios tributarios es una opción viable y atractiva de negocio.

Por lo anterior el presenta trabajo explica la realización de un plan estratégico importador para la empresa AGRIFARMA, para productos veterinarios ya que es necesario; pues permite analizar las alternativas para llevar adelante y exitosamente este negocio, evaluando las variables económicas, financieras y las oportunidades en el mercado exterior para crear una guía óptima para penetrar con éxito en esos mercados, y así poner en marcha el plan de compras en el exterior exitosamente.

Se requiere de un plan estratégico importador, para la elaboración de un plano consistente, y posteriormente la elaboración del plan de negocios adecuado; que brinde confianza a la empresa del nuevo mercado oferente a analizar y hacer conciencia del mismo, para determinar los posibles riesgos a los cuales se enfrentara la empresa y de igual manera determinar si al realizar el ejercicio importador el producto final será aceptado en el mercado nacional,

Por lo anterior el presente proyecto de monografía está organizado en los siguientes capítulos que permiten identificar cada proceso que se requiere para una plan de importación que será la base de un futuro plan de negocios; en el

capítulo 1 se presenta los referentes del proyecto; que dieron la orientación al presente trabajo; luego en el capítulo 2 se realizó un diagnóstico de la Empresa; a través de una matriz DOFA, teniendo en cuenta la información de las matrices MEFE y la MEFI, para poder desarrollar la importación; seguidamente en el capítulo 3 se identificaron la oferta comercial de los productos veterinarios que la empresa Nariñense pretenda importar, en el capítulo 4 se analizó los procesos administrativos aduaneros que son necesarios desde el país de origen hasta el país de destino determinando las barreras arancelarias y no arancelarias para este tipo de productos y finalmente en el capítulo 5 se diseñó una matriz DFI que determine los cotos, el tiempo y el movimiento en el ejercicio importador y en el capítulo 6 se presenta la estructura del plan estratégico importador para la empresa AGRIFARMA.

## **1. GENERALIDADES**

### **1.1 TITULO**

PLAN ESTRATÉGICO PARA LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE USO VETERINARIO DESDE BUENOS AIRES ARGENTINA PARA LA EMPRESA AGRIFARMA, 2013

### **1.2 TEMA**

El presente proyecto se fundamenta en la oportunidad que genera la búsqueda de productos competitivos para satisfacer de manera más efectiva la demanda del mercado regional, en este orden de ideas la importación de productos es la respuesta más adecuada a esta premisa.

El tema de investigación de la presente propuesta es la elaboración de un plan estratégico para la importación de productos de uso veterinarios para la empresa AGRIFARMA en el año 2013

## 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 2.1 IDENTIFICACION DEL PROBLEMA.

La continua búsqueda de soluciones a problemas cotidianos ha llevado al hombre a traspasar las barreras geográficas y a buscar fuera de su cotidiano vivir la respuesta a esas necesidades, su interrelación con otras culturas, su intercambio comercial, social y político lo ha llevado sin lugar a dudas a la generación continua de nuevas opciones de comercio, de esta manera se podría afirmar lo siguiente:

*...”El Comercio Internacional (C.I.) es el intercambio de bienes y servicios entre países y todo lo referente a este proceso. Los bienes pueden definirse como productos finales, materias primas y productos agrícolas. El C.I. aumenta el posible mercado de los bienes que produce cierta economía, y determina las relaciones entre países, permitiendo medir la fuerza de sus respectivas economías. El comercio internacional está determinado por la capacidad de producción y especialización de un país respecto a la necesidad de un producto de parte de otro, balanceados por el manejo de la importación y exportación unido a una seguridad jurídica - comercial por acuerdos especiales llevados a cabo entre países y el precio que se va a pagar por el producto.*

*El Comercio Internacional ha sido desde su inicio el mismo, pues desde la época del trueque hasta nuestros días no ha sido modificado: un comprador, un vendedor, un producto y un precio (otro producto en caso del trueque). Desde los años 80’s se ha observado importantes variaciones en las actividades de comercio internacional, que han traído consigo nuevos modelos de comercialización. Esto, a su vez, ha dado lugar a cambios significativos en las características de los productos, haciéndolos de mayor calidad, con un mayor valor agregado y más atractivos para otros mercados.....”<sup>1</sup>*

Esta situación ha sido compartida por todas las estructuras económicas que hoy en día se conocen; en este orden de ideas, Colombia no ha sido ajena a toda esta situación, y por lo tanto sus regiones tampoco.

Bajo las anteriores premisas de necesidad de intercambio todos los productos susceptibles de ser clasificados arancelariamente son objeto de movilidad de un lugar de producción nacional a otro de consumo nacional más allá de las fronteras geográficas, básicamente por la estructura productiva; que permite en la gran

---

<sup>1</sup> UNITEC, Biblioteca virtual, Definición, Disponible en: <http://emprendedor.unitec.edu/cinternacional/definicion.htm>, ( Citado el 05 de enero de 2013)

mayoría de veces, obtener precios finales de venta muy competitivos; los cuales no pueden ser superados por industrias nacionales.

La estructura de costos finales es la principal razón para buscar en los mercados extranjeros la producción necesaria para solventar las necesidades de un mercado nacional; de esta manera, el sector de los medicamentos veterinarios en Colombia no es ajeno a este proceder; actualmente existen en la base de datos del ICA más de 2100 productos registrados para su licencia de importación<sup>2</sup>, esto significa que este sector tiene una fuerte presencia de productos extranjeros.

Por otra parte, es necesario mencionar la importancia que tiene el mercado de los productos veterinarios en el departamento de Nariño, su vocación económica de tipo primaria, ha hecho que en los últimos años se haya inclinado hacia la producción ganadera de diversos tipos, entre los cuales está la producción bovina, caprina entre otras, esta producción tiene una fuerte presencia en el todo departamento; de esta manera el subsector de pequeñas especies ha generado un fuerte crecimiento y por tal motivo elementos de su cadena como es el aumento de clínicas veterinarias en todo el departamento de Nariño, norte de Putumayo y sur de Cauca; y de ahí el incremento de medicamentos de uso veterinario.

El sector agropecuario de Nariño es uno de los sectores que más ingresos genera a la parte rural del departamento, por tal motivo también representa un atractivo mercado; sin embargo, los costos del sector en muchos casos generan una gran limitante de demanda y por lo tanto de producción.

De la misma manera los hogares del departamento de Nariño en los últimos años han aumentado la cría y cuidado de mascotas en preferencia de perros y gatos, esto implica la correcta protección de estos derivando el uso de clínicas veterinarias de especies mayores; esta situación se presenta con mayor frecuencia en ciudades como Pasto, Ipiales, Túquerres y Tumaco.

Por lo anterior; se hace indispensable que las empresas oferentes de productos veterinarios busquen oportunidades en los mercados extranjeros para poder adquirir productos con las exigencias que el mercado requiere pero bajo los costos asequibles para la población demandante de los mismos.

---

<sup>2</sup> ICA, Biblioteca virtual, Importación de medicamentos, Disponible en: [www.ica.gov.co](http://www.ica.gov.co), consulta 28 febrero del 2013, registro de importación para medicamentos veterinarios ,(Citado el 10 de enero de 2013)

En este orden de ideas, AGRIFARMA ve una gran oportunidad en la importación de productos veterinarios desde argentina, para solventar al mercado de Nariño, Cauca y Putumayo en lo correspondiente a productos de consumo veterinario.

## 2.2 DIAGNOSTICO DEL PROBLEMA.

Para poder comprender ampliamente la problemática que sustenta el presente proyecto, se hace necesario hacer un breve recordatorio de la historia del sector veterinario para lo cual se tiene que<sup>3</sup>:

*“...Se denomina veterinaria (del latín veterinae, bestia o animal de carga) a la ciencia médica de prevenir, diagnosticar y curar las enfermedades de los animales domésticos, animales silvestres y animales de producción. En la actualidad se ocupa también de la inspección y del control sanitario de los alimentos, la prevención de zoonosis. El profesional que pone en práctica esta ciencia es llamado médico veterinario, veterinario o albéitar.....”*

De lo anterior se tiene la importancia que a lo largo de la historia del ser humano han tenido los procesos veterinarios; dado fundamentalmente a que los animales han estado ligados a los procesos comerciales, sociales, religiosos, políticos y demás dentro de todos los contextos de hombre, de ahí que en su evolución histórica se de tanta importancia para poder entender por qué hoy en día este sector representa comercialmente tanta relevancia para las diversas economías del mundo, en este orden de ideas a continuación se presentan argumentos de análisis en el orden internacional.

Panoramas del sector farmacéutico:<sup>4</sup> *panorama internacional: “.....el sector farmacia es el conjunto de actividades y procesos que comprenden la elaboración de productos medicinales y farmacéuticos, además de vitaminas, productos biológicos y medicamentos veterinarios, entre otros, que se desarrollan con el propósito de minimizar los riesgos de enfermedades y afecciones a las que están expuestos tanto las personas como los animales.....”*

---

<sup>3</sup> WIKIPEDIA, Biblioteca virtual, El referente histórico sobre la veterinaria se presenta como base de análisis para la comprensión de la importancia que este sector ha presentado siempre a lo largo de la historia del ser humano, y de cómo actualmente sigue presentando una gran influencia, mayor información Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Veterinaria#Origen> de la palabra.(Citado el 10 de enero de 2013)

<sup>4</sup> UBIKATE, Biblioteca virtual, La presente información sobre los panoramas internacional y nacionales es tomada del documento “SECTOR FARMACEUTICO”, Disponible en: <http://www.ubikate.gov.co/sites/default/files/farmacia.pdf>, (Citado el 10 de enero de 2013)



En el sector de productos veterinarios a nivel internacional, además, las actividades de investigación y desarrollo están centralizadas fundamentalmente en las empresas multinacionales, directamente a nivel de sus casas matrices. Estas mismas empresas desarrollan en el país investigación aplicada dirigida al sector productivo, como por ejemplo pruebas de eficacia y estudios comparativos. Por su parte la industria nacional hace lo propio desarrollando procesos de adopción y adaptación tecnológica, buscando dar el soporte apropiado para la comercialización de sus productos. Muchos estudios desarrollados en el sector productivo, directamente por las empresas y en asocio con universidades públicas y privadas e incluso en algunos casos con las entidades estatales, cuentan con el aporte tecnológico y económico de la industria veterinaria. En términos generales, se estima que entre el 5 y el 10%<sup>5</sup> de los ingresos anuales de las empresas multinacionales del sector, van dirigidos a la inversión en el área de investigación tecnológica y desarrollo de nuevos productos

Lo anterior evidencia la importancia del sector a nivel mundial, por otra parte en el panorama nacional el crecimiento de la industria farmacéutica, se evidencia gracias a tres factores, que impulsan el sector y que han permitido un crecimiento considerable en el posicionamiento del mismo en territorio colombiano, se demuestra una tendencia creciente de la industria gracias a la cantidad de establecimientos y laboratorios que ofrecen sus servicios en cuanto a producción, venta, inversión, investigación y generación de empleo dentro del sector a nivel nacional, evidenciando un aporte significativo al desarrollo económico y social del país.

En este orden de ideas, haciendo una breve reseña los medicamentos veterinarios se encuentran dentro del gran mercado de los productos farmacéuticos, y se tiene que en Colombia en mercado del sector de productos veterinarios se inició con la llegada del Doctor Otón Felipe Brown, médico veterinario Alemán y el doctor Claude Vericel quien fundo la primer “Escuela oficial de veterinaria” en los años de 1985, llevando un crecimiento de más de 100 años.

En Colombia el sector de medicamentos veterinarios está representado tanto en oferentes nacionales como en empresa de orden multinacional, dado en gran parte al fenómeno de economías globalizadas; que buscan en estos sectores la transferencia de conocimiento a través de la comercialización de nuevos y más sofisticados productos que logren solventar las necesidades de economías agropecuarias del país. Se tiene así la presencia de grandes laboratorios como Pfizer, nacionales como Tecnoquimicas, Chalver y Genfar. De igual manera el control sobre el consumo y comercialización de estos productos esta

---

<sup>5</sup> Ibíd.

debidamente reglamentado en Colombia por entidades como el Ministerio de Agricultura y el Instituto Colombiano Agropecuario ICA quienes realizan periódicamente visitas para la verificación del cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura, procesos de importación y Vistos Buenos de algunos productos veterinarios que deben cumplir con requisitos como la Licencia o registro de venta otorgado por el ICA trámite previo al ingreso de mercancía.

Dentro de las importaciones del sector farmacéutico para sector de productos veterinarios se registra para el segundo semestre del 2012 un valor de 13.564.321 U.S.D<sup>6</sup>; de lo anterior se puede deducir la importancia que el sector farmacéutico de productos veterinarios tiene en Colombia y por ende en todas sus regiones.

De la misma manera y al observar que hoy en día se puede analizar como la estructura productiva del Departamento de Nariño se ha transformado a las distintas necesidades del mercado del siglo XXI, en la actualidad la tercerización de la economía es lo que genera mayor valor agregado en los países y sobretodo en los desarrollados, la producción manufacturera de gran escala ha pasado ya a un segundo plano, este fenómeno denominado por Alvin Toffler como la "Tercer Ola" de la economía capitalista, muestra como las sociedades se encuentran en una etapa donde los servicios de turismo, transporte, telecomunicaciones, financieros, asesorías empresariales, y producción tecnológica sean los sectores líderes para el desarrollo del sistema.

Sin embargo, a pesar de todo, Nariño sigue siendo un departamento netamente agropecuario, donde todo el valor agregado se genera en las distintas, veredas y municipios con que cuenta la región, y en donde los intermediarios de productos agropecuarios y veterinarios pueden llegar a más de 7 entre el producto y el consumidor final, incrementando notablemente el costo de los productos. Nariño con una representación del 1.51% del PIB nacional para el 2011<sup>7</sup>, presenta en su estructura del sector pecuario la siguiente información, Figura No 1:

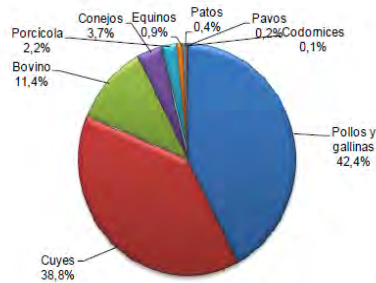
---

<sup>6</sup> Tomado del sistema SIEX de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

<sup>7</sup> MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO, Estudios Económicos. Departamento de Nariño. Febrero del 2013.

**Figura 1. Sector pecuario**

**Estructura**



La actividad pecuaria del departamento se concentra en 2 productos, en los cuales, ocupa los siguientes lugares en el total nacional:

- **Bovino en el 19º puesto.**
- **Pollos y gallinas 8º puesto.**

En otros, se destaca como:

- **El 1er. productor de conejos.**
- **El 1er. Productor de cuyes.**

**Fuente:** MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO, Estudios Económicos. Departamento de Nariño. Febrero del 2013.

Con la anterior información se puede observar que el sector pecuario en el departamento de Nariño es muy importante, con un representación del 13% en su PIB.<sup>8</sup>

En este orden de ideas, es importante mencionar que para obtener una producción agropecuaria con calidad, bajo las mejores condiciones de trazabilidad se deben integrar a la cadena productiva materias primas e insumos que cumplan con el objetivo final de obtener una producción altamente competitiva no solamente para el mercado nacional, sino también para el mercado internacional.

De la misma manera, Nariño también se ha visto cambiado en la estructura que componen sus familias, se ha pasado de grandes familias compuestas por más de 4 hijos, a núcleos familiares compuestos por tres miembros papá, mamá e hijo (a); esto ha llevado a que los hogares de Nariño incrementen la adopción de mascotas de especies menores buscando compañía para su hijos y diversión para toda la familia; en este orden de ideas también ha generado el incremento en la prestación de servicios para este tipo de animales.

En los últimos años la región ha experimentado un fuerte crecimiento en el sector de especies menores, en especial de perros y gatos, y esto ha conllevado al incremento de establecimientos especializados dedicados a su cuidado, por tal

<sup>8</sup> Ibíd.

motivo también se ha incrementado el consumo de medicamentos y productos de uso veterinario.

Por lo anterior los medicamentos de uso veterinario en el Departamento de Nariño no solamente son importantes en la industria productiva, sino también el desarrollo de bienestar al interior de los núcleos familias que componen la sociedad Nariñense.

En conclusión, la importación de medicamentos de uso veterinario por la empresa AGRIFARMA busca responder a la necesidad del mercado de productos que le brinden mejores opciones en la crianza y comercialización de todo tipo de animales en el sur occidente Colombiano, y sobre todo de costos finales del producto al minimizar el número de intermediarios en los canales de distribución que actualmente se maneja.

### **2.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Qué plan de importación requiere la empresa AGRIFARMA para poder importar medicamentos de uso veterinario?

### **2.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

1. ¿Cuál es la condición administrativa actual de la empresa para poder realizar importaciones?
2. ¿Cuál es la condición financiera actual de la empresa para poder realizar importaciones?
3. ¿Qué países ofrecen los productos que desea adquirir la empresa?
4. ¿Qué país ofrece las condiciones para el mercado objetivo del presente estudio y cuales países ofrecen las condiciones para ser mercados contingentes y alternativos?
5. ¿Cuáles son los requisitos de exportación en origen dentro del mercado objetivo, alternativo y contingente?
6. ¿Cuáles son los requisitos de e importación en Colombia de los productos a adquirir por parte de la empresa?
7. ¿Qué condiciones de D.F.I requiere ese proceso comercial?
8. ¿Cuáles son las condiciones de costo y tiempos requeridas para obtener un producto competitivo en Colombia?
9. ¿Cuál es el mejor escenario para que la empresa AGRIFARMA importe productos veterinarios?
10. ¿En qué periodo de tiempo la empresa estará preparada para hacer un proceso de importación exitoso?

### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1 OBJETIVO PRINCIPAL**

Elaborar un plan estratégico para la importación de productos de uso veterinarios desde Buenos Aires Argentina para la empresa AGRIFARMA, en el año 2013

#### **3.2 OBJETIVOS SECUNDARIOS**

- Elaborar un diagnostico de la situación actual de la empresa para poder realizar procesos de comercio exterior.
- Identificar el mercado objetivo, contingente y alternativo para la importación de productos de uso veterinarios que se requieren por AGRIFARMA.
- Analizar los procesos aduaneros necesarios en origen y destino para el proceso de importación de medicamentos de uso veterinarios en Colombia.
- Diseñar la propuesta de D.F.I requerida para soportar el proceso de importación de medicamentos de uso veterinarios para la empresa AGRIFARMA desde Buenos Aires Argentina.
- Estructurar el plan estratégico importador productos de uso veterinarios desde Buenos Aires Argentina para la empresa AGRIFARMA.

## 4. JUSTIFICACIÓN

Toda empresa busca obtener resultados financieros favorables que le permita asegurar su permanencia en el mercado, por lo anterior se han desarrollado diversas estrategias gerenciales que cuyo objetivo es lograr esa permanencia exitosa.

Por lo anterior, todos los sectores económicos buscan respuestas en los mercados internacionales; a demanda u ofertas que no han podido ser satisfechas de manera adecuada; en este orden de ideas la importación de productos de bienes finales o intermedios es la respuesta comercial a la demanda nacional insatisfecha.

En consecuencia a lo anterior y en busca de lograr cadenas productivas óptimas; capaces de generar ese valor agregado competitivo, la importación de medicamentos para uso veterinario es la respuesta a muchas de las necesidades del sector pecuario del departamento de Nariño, no solo del sector animal por su consumo, sino además para la utilización en la agroindustria como en la cría doméstica.

Las oportunidades en un mundo globalizado se dan en dos sentidos en la venta de productos o en la compra de productos; el primero llamado proceso de exportación y el segundo proceso de importación, en cualquiera que sea el sentido en el cual se pretenda hacer un ejercicio de comercio exterior se estará enfrentando a un proceso de internacionalización, proceso para el cual toda empresa debe tomarlos como el fruto de una reflexión madura, seguida de un proceso planificado, estructurado y con vocación de permanencia. Para empezar, no debe abarcar más de lo que puede; de ahí la importancia de determinar los mercados objetivos, contingentes y alternativos con los que cuenta la empresa.

Para el presente estudio se trabajó la estructura importadora para la cual se debe elaborar la hoja de ruta (plan de internacionalización); un plan que en la mayoría de los casos responde a plan estratégico de importación, estos planes deben responder a ejercicios planificados y debidamente justificados. Nunca se debe olvidar que para dar el salto exterior es necesario adaptar las empresas. Esto implica ajustar el proceso de producción, la administración, la fuerza de ventas, el departamento financiero, la secretaria y, por supuesto, crear un departamento de import-export o externalizar esta área. Todos los recursos sumados a la estructura de la empresa debe vivir con cultura de la importación. Desde el primer empleado

al último y en todos los departamentos. La importación también implica atender un mayor volumen de ventas. Por tanto, es necesario preparar a la fuerza de venta; si lo que se importa es un producto de bien final, en ese proceso debe existir una buena comunicación entre departamentos, una correa de transmisión entre el departamento comercial, producción y logística.

Con base en un volumen de importaciones superior a los 10 millones de USD en el último año según el sistema SIEX de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales se puede determinar la oportunidad de negocios que el sector de farmacéutico de productos veterinarios representa para la economía nacional y por lo tanto regional.

Sin embargo, el actual ejercicio importador dentro del sector farmacéutico de productos veterinarios está liderado por grandes laboratorios, puesto que los mercados oferentes implican realizar ejercicios de distribución física muy precisa que logre obtener precios finales competitivos, así; cualquier importador en Colombia se enfrenta a grandes limitantes como el capital financiero que soporte estos ejercicios de comercio exterior.

En Colombia el sector está prácticamente monopolizado, y los canales de comercialización en las diferentes regiones del país; como Nariño, dependen de las soluciones productivas que los grandes laboratorios puedan ofrecer en Colombia, generando en la mayoría de los casos grandes canales de distribución que solamente encarecen el productos final.

Al determinar que el departamento de Nariño, es una región con alta vocación agropecuaria y el cual la presencia de especies menores tiene una alta representación en los hogares de esta región, se debe buscar alternativas en los mercados extranjeros, soportándose en los nuevos tratados comerciales que el gobierno nacional ha suscrito, se presenta como una solución atractiva para los canales de comercialización de sector farmacéutico de productos veterinarios en Colombia y en Nariño.

Haciendo un análisis de los tipos de proveedores que se encuentran en todo el mundo, se pudo determinar que existen muchas posibilidades de oferentes de productos farmacéuticos del orden veterinario que al unir su oferta con alianzas estratégicas pueden permitir a empresas como AGRIFARMA ampliar su portafolio de productos que de igual manera puedan completar su prestación de servicios veterinarios de manera efectiva y eficiente en la región donde opera.

Por consiguiente, la empresa es un ente económico que genera empleo y crecimiento económico a la región haciéndose necesario que esta busque cada día mejores opciones para satisfacer a su mercado actual y de la misma manera busque diversificar su mercado, con nuevos productos que cumplan las expectativas de sus clientes.

Como todas las empresas buscan un ejercicio comercial rentable para los miembros de su empresa, y de la misma manera buscan cada vez más poder ofrecer soluciones a sus demandantes que le sean rentables y permanentes; el gana – gana, una política que cada día es identificada como una filosofía empresarial en las nuevas empresas, diseñar un plan estratégico importador le permitirá a la empresa AGRIFARMA determinar la viabilidad de importar directamente productos farmacéuticos veterinarios a mejores costos que los actuales, generando así una ventaja competitiva sobre su competencia.



## **5. MARCOS DE REFERENCIA**

### **5.1 MARCO ESPACIAL**

El presente proyecto de monografía se desarrolla para la empresa AGRIFARMA, dedicada a la comercialización de productos veterinarios, se centra en la línea de productos veterinarios para especies menores para los mercados de sur de Colombia.

La empresa actualmente tiene su domicilio fiscal en la ciudad de San Juan de Pasto, identificada con el NIT 98.387.015-8, es régimen común y persona natural.

Para el desarrollo del proceso de importación, la empresa previamente eligió los laboratorios; bajo políticas privadas que la empresa maneja, con los cuales requiere se haga en análisis y estos están ubicados en primera instancia en Argentina, luego en Uruguay y finalmente en México definiendo como tal el mercado objetivo, alternativo y contingente respectivamente.

### **5.2 MARCO SITUACIONAL**

El presente trabajo tiene como fin la identificación de la posibilidad que la empresa AGRIFARMA; ubicada en la ciudad de San Juan de Pasto departamento de Nariño- Colombia, importe medicamentos de uso veterinario desde la ciudad de Buenos Aires Argentina, para lo cual se desarrolla una serie de análisis que permitan concluir cual es el mejor escenario para que la empresa logre su propósito y en qué periodo de tiempo de desarrollaría el plan de negocios de importación.

### **5.3 MARCO TEMPORAL**

En presente proyecto se desarrolló durante el periodo de enero a Noviembre del 2013, sin embargo presenta una propuesta de ejecución para la empresa en un corto, mediano y largo plazo que corresponde a 6 meses, 1 año y 3 años respectivamente.

## 5.4 MARCO TEÓRICO

**5.4.1 Referentes Teóricos**<sup>9</sup>. Para hacer una clara comprensión del marco teórico en el cual se desarrolla el presente trabajo se expondrá de manera general las diversas teorías que se han dado sobre el comercio internacional.

**5.4.1.1. Principales teorías sobre comercio internacional**<sup>10</sup>: Para poder entender de una manera más clara lo que es el comercio internacional es necesario comenzar por plantear como surge y sobre todo cuáles son sus bases teóricas es decir, las diversas teorías que se han formado a través del propio desarrollo y evolución del comercio internacional.

Dentro de las principales se pueden plantear de manera sintética las siguientes:

- **TEORIA CLÁSICA DE LA VENTAJA ABSOLUTA**<sup>11</sup>: La teoría de la ventaja absoluta planteada por Adam Smith<sup>12</sup> destaca la importancia del libre comercio para que la riqueza de las naciones se incremente, basándose en el ejemplo de que ningún jefe de familia trataría de producir en casa un bien que incurriera en un costo mayor que comprarlo. Si se aplicara este ejemplo concretamente a un país extranjero "A", se llegaría a la conclusión de que "A" podría proveer a otro país "B" de un bien más barato de lo que el país "B" pudiera producirlo.

- **TEORÍA PURA Y MONETARIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL**: Esta teoría plantea que el comercio internacional está comprendido por dos campos de estudio, el primero o de la teoría pura y el segundo que es la teoría monetaria.

- **TEORÍA DEL EQUILIBRIO Y EL COMERCIO INTERNACIONAL**: Esta teoría se basa en el estudio del mercado y de los precios de las mercancías en declive, concentrando su mayor interés en la obtención de la ganancia sin importar mucho como se obtenga.

---

<sup>9</sup> CHACHOLIADES Melquiades. Economía Internacional. Edit. Mc Graw-Hill. México 1980, TORRES GAYTAN Ricardo. Teoría del comercio internacional. Edit. Siglo XXI, México 1972, PORTER Michael E. La ventaja Competitiva de las Naciones. Edit. VERGARA Javier, México 1982. Federico ENGELS "Protección y libre cambio." GREG Rosenberg. Revista. "Perspectiva Mundial". Federico: el libre comercio, el proteccionismo y la clase obrera., Enero de 1994. Carlos MARX. El capital. Tomo III, Sección cuarta, cap. XVI, Capital Comercial. Edit. Fondo de Cultura Económica, Bogotá 1976.

<sup>10</sup> TORRES GAYTAN Ricardo. Teoría del comercio internacional. Edit. siglo XXI, México 1972.

<sup>11</sup> BIBLIOTECA VIRTUAL, Disponible en: <http://www.economia48.com/spa/d/ventaja-absoluta-teoria-de-la/ventaja-absoluta-teoria-de-la.htm>.(Citado el 12 de enero de 2013)

<sup>12</sup> CHACHOLIADES Melquiades. Economía Internacional. Edit. Mc Graw-Hill. México 1980

Dado que los teóricos del equilibrio concebían a la economía en estado estacionario, enfocaron su atención en los precios y en las cantidades que permitieran un movimiento estable de los productos desde el lugar en donde se producían hasta los centros comerciales sin que las condiciones establecidas fueran alteradas. En este proceso el dinero solo cumple la función de facilitar la medición económica sin importar el nivel de precios.

- TEORÍA DE LA LOCALIZACIÓN: Esta teoría puede parecer un tanto ilógica si no se conocen las condiciones en cuanto a recursos naturales de cada país.

La teoría de la localización arranca del hecho básico de que los recursos naturales son limitados y están distribuidos en forma desigual en el globo terrestre<sup>5</sup>. Esta distribución desigual de los recursos naturales determina, en las primeras etapas del desarrollo económico, condiciones diferentes entre las regiones para la producción de ciertos artículos.

La explotación de estos recursos naturales es lo que condujo a los individuos a la especialización en determinadas actividades. En la medida que la acumulación de capital y el conocimiento tecnológico se desarrollan, originan la tendencia a depender menos de dichos recursos naturales, y cuando la humanidad avanza considerablemente, surge la sustitución de estos por productos sintéticos.

Al estudiar el caso de algunos países asiáticos como Japón el cual no se caracteriza precisamente por gozar de una amplia gama de recursos naturales, se concluye que esta teoría no es aplicable a las condiciones de ese país, por el contrario se tiene que no ha contado con recursos naturales propios y sin embargo se ha dado a la tarea de conseguirlos para sacar adelante su economía, llegando a ser una de las principales potencias comerciales en el mundo.

Por el contrario se tiene el caso de México el cual ha contado con una vasta gama de recursos naturales, que aún en esta época no ha sido explotada ni aprovechada por empresas mexicanas para sacar adelante su propio comercio.

Lo que se puede concluir de la Teoría de la localización, es que la dotación de recursos naturales con que cuente un país no es un determinante para tener una balanza comercial superavitaria o para conseguir un gran desarrollo económico a nivel internacional; más bien depende de las estrategias que emplee cada uno y de la manera en que aproveche los recursos con que cuenta.

- TEORIA DE LA VENTAJA COMPARATIVA: Originalmente a Adam Smith se le atribuye la noción de ventaja absoluta<sup>13</sup>, en la que explica y plantea que una nación exportará un artículo si es el productor de más bajo costo del mundo, pero David Ricardo llega a refinar esta teoría, hasta llegar a plantear lo que conocemos como la teoría de la ventaja comparativa, por medio de la cual reconoce que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo. Es decir que una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes.

De ésta manera los países podrán exportar aquellos otros que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente.

Se puede concluir, que esta teoría se basa en las diferencias entre la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones, estas diferencias hacen posible favorecer a algunos sectores.

Para esta teoría, el trabajo es el único factor de producción y los países sólo difieren en la productividad del trabajo en diferentes industrias.

Por medio de esta teoría, se trata de demostrar que el comercio beneficia a un país en la siguiente forma:

a) Se entiende al comercio como método indirecto de producción, es decir, que en lugar de producir un producto por sí mismo, un país se puede dedicar a producir otro tipo de bien e intercambiarlo por el bien que desee, que necesite o que no pueda producir por la misma ineficiencia con la que cuenta para hacerlo. De esta manera se puede decir que si un bien se importa es porque ésta producción indirecta requiere menos trabajo (para el país que lo realizó) que la producción directa.

b) Esta teoría trata de demostrar que el comercio puede ampliar las posibilidades de consumo de un país lo que implica incremento en ganancias del comercio.

---

<sup>13</sup> PORTER Michael E. La ventaja Competitiva de las Naciones. Edit. Javier Vergara, México 1982.

Esta teoría ha desencadenado una serie de conclusiones que comúnmente se aceptan y que pueden ser falsas según la forma de pensar que se tenga del comercio exterior.

Se plantea que un país gana con el comercio, incluso si se tiene menor productividad que sus socios comerciales en todas las industrias. Pero probablemente esta creencia no es tan falsa si pensamos que han existido países (como Japón por ejemplo) que en un principio no contaban con los suficientes recursos naturales para tener una productividad superior en todas las industrias a comparación de sus socios comerciales, sin embargo sí han obtenido ganancias del comercio exterior. Y estas ganancias han sido obtenidas más por el ingenio para producir que por tener una mayor productividad ante los países con los que comercia.

De esta manera podemos ver que más que ser falsa en muchos casos ha sido verdadera. Si decimos que es falso que se obtengan ganancias aun con una menor productividad, estaríamos ignorando a países que empezaron teniendo una baja productividad y que hoy en día son considerados como potencias mundiales a nivel comercial como lo es Japón. Comenzó por preocuparse en tener una alta competitividad y no una alta productividad esto trajo como resultado, tener hoy en día una alta productividad y por lo tanto una alta competitividad.

También se plantea que el comercio es benéfico si las industrias extranjeras son competitivas debido a los bajos salarios.

Otra situación falsa, es que el comercio es benéfico si las exportaciones de un país incorporan más trabajo que sus importaciones. Más bien, es benéfico si sucede lo contrario, es decir, si se incorpora menos trabajo en las exportaciones que en las importaciones.

Esto se puede comprobar en la actualidad al hablar de un intercambio desigual existente entre Estados Unidos (E.U.A) y México, en donde precisamente las mercancías que se reciben de E.U.A traen consigo menos trabajo que las que exporta México, debido a las diferencias en tecnología.

Comparando la teoría de la ventaja comparativa con el resto de las teorías antes mencionadas, ésta se acerca al tipo de comercio que muchos países realizan, ya que sólo llegan a exportar aquellos productos en los que tienen mayor

productividad o son más eficientes, e importan aquel bien en el cual no se es eficiente o en el que simplemente implica mayor costo producirlo que importarlo.

- **TEORÍA DE LAS PROPORCIONES FACTORIALES:** Esta teoría plantea que las naciones tienen toda una tecnología equivalente pero que difieren en sus dotaciones de factores de producción, se llama factores de producción a elementos como la tierra, el trabajo, recursos naturales y capital, que son los insumos básicos para la producción. De esta manera las naciones consiguen ventaja comparativa basada en los factores en aquellos sectores de los cuales se hace un uso intensivo, de aquello que tienen en abundancia, permitiendo exportar los bienes que producen e importando productos en los que se tiene una desventaja comparativa en cuanto a estos factores.

En cuanto a esta teoría, se puede decir que existen opiniones que consideran que el planteamiento de la misma no es suficiente para explicar las estructuras del comercio y por otro lado se tiene que en algunos países si se ha cumplido al pie de la letra los supuestos de esta teoría.

Por ejemplo, se tiene a Corea que cuenta con una abundante y barata mano de obra, lo cual les permite exportar bienes intensivos en mano de obra como lo son la confección y montajes electrónicos. También se encuentra el caso de Suecia que en el sector del acero tuvo su origen en el hecho de que los yacimientos de mineral de hierro contenían pocas impurezas de fósforo, lo que dio como resultado la obtención de un acero de superior calidad a partir de sus altos hornos.

Regresando al caso de Corea es necesario recordar que este no contaba con capital después de la guerra que sufrió y sin embargo logró tener exportaciones sustanciales en una amplia gama de sectores relativamente intensivos en capital, como los del acero, construcción naval y automóviles. Y por el contrario se encuentra el caso de E.U.A, que contando con mano de obra calificada, grandes científicos y abundancia de capital llegó a ver como se venía abajo su mercado de exportación en sectores donde nadie lo imaginaría, como las máquinas herramientas, semiconductores y productos electrónicos refinados.

Probablemente uno de los principales problemas de la teoría de las proporciones factoriales radica en que ésta asume que no hay economías de escala, que las tecnologías son idénticas en todos los sitios, que los productos no se diferencian unos de otros y que el conjunto de factores nacionales es fijo; por otro lado la teoría afirma que la mano de obra especializada y el capital, no se mueven entre

las naciones y en realidad nada de esto se cumple de igual manera a nivel internacional.

Por otro lado esta teoría es insuficiente para empresas cuyos supuestos tienen muy poco parecido con la competencia real. Se puede decir que una teoría que pasa por alto el papel de la estrategia de la empresa, como mejorar la tecnología o diferenciar los productos; deja pocas salidas a las empresas, ya que a mayor tecnología mayores pueden ser los productos sustitutos y mayores los diferentes bienes que se pueden ofrecer en el mercado.

**-TEORÍAS SOBRE EL ORIGEN DEL INTERCAMBIO DESIGUAL:** Como consecuencia del comercio, existen diferencias marcadas sobre los medios y recursos con que cuenta cada país para producir un bien o un número determinado de bienes. Así mismo estas diferencias operan en la forma de producir de cada país y al haber este tipo de diferencias, en cuanto a recursos naturales, capital, tecnología, etc., habrá diferente contenido de valor en cada bien producido, lo que hace que algunos bienes al ser importados o exportados lleven más o menos valor en sí mismos. Así se provoca un intercambio inequitativo entre países, a este tipo de transacción se le conoce como la teoría del Intercambio desigual.

Se puede decir que este intercambio desigual, ha tenido como punto característico el saqueo (por supuesto que de manera amable) de más valor del usual en cada producto.

Los términos de intercambio (que es la relación entre valor unitario de las exportaciones de los países subdesarrollados y el valor unitario medio de sus importaciones) cada día son más desfavorables para las economías en desarrollo. Si se considera que un país en desarrollo exporta en su mayoría materias primas; mientras que los países desarrollados exportan a estos países productos manufacturados, ello hace una evidente desventaja en el intercambio ya que el precio de las materias primas cada vez se desvaloriza más, mientras que el precio de los productos terminados se incrementa constantemente.

Por otra parte se tienen aranceles que los países desarrollados imponen a la entrada, lo que hace aún más difícil el intercambio equitativo, no permitiendo la competencia igualitaria de los países del tercer mundo con el primer mundo.

Por qué existe un intercambio desigual ha sido una pregunta sin una única respuesta, ya que existen diferentes teorías del porqué de las tendencias asimétricas de este comercio, mismas que se podrían considerar no justificables si se toma en cuenta que el objetivo original del comercio es satisfacer de manera igualitaria las necesidades de cada país por medio del intercambio de productos.

Desde este punto de vista existen dos teóricos que hacen dos tipos de planteamientos diferentes, pero interesantes, además de cuestionables, sobre el porqué del surgimiento del intercambio desigual.

El primero es Arghiri Emmanuel, quien trata de demostrar que el intercambio desigual aparece no por la diferencia en el tipo de producto<sup>18</sup>; es decir él argumenta que las diferencias de valor contenido en cada bien producido, no son las que ocasionan un intercambio inequitativo, sino que este intercambio desigual depende del tipo de país que exporta, ya que la diferencia entre la relación de precios está determinada por el lugar de procedencia de cada producto.

El mismo Emmanuel cita un ejemplo: “la industria textil era uno de los pilares de la riqueza de los países industriales.... Pero desde que se convirtió en la especialización de los países pobres, sus precios alcanzan apenas a procurar un salario de miseria a los obreros que los producen y una utilidad media al capital en ella invertido, aunque la técnica empleada sea la más moderna”. Es decir que este intercambio desigual sólo se dará dependiendo del país y aunque este adopte un tipo de producción, estará condenado a recibir menos en sus importaciones y siempre dará más en sus exportaciones involuntariamente, esto debido a las diferencias en salarios entre países. Para Emmanuel existen dos tipos de intercambio desigual: El intercambio desigual en sentido amplio: éste se lleva a cabo entre países que tienen una composición orgánica de capital diferente, pero con el mismo nivel de precios.

El Intercambio desigual en sentido estricto: en este caso existe una tasa media de ganancia mundial y tasas de plusvalor diferentes debido a las diferencias salariales.

De manera resumida Emmanuel plantea que la diferencia salarial trae como consecuencia un intercambio desigual ya que los obreros de los países desarrollados siempre tratarán de obtener mayores salarios contribuyendo de esta manera a la mayor explotación del tercer mundo. Para Emmanuel el salario es considerado como una variable independiente pero si fuera así, no tendría tanta influencia sobre el intercambio entre países. Para que exista una influencia de esta



magnitud es necesario que una variable como lo es el salario sea dependiente para poder mover de manera directa e indirecta todas las otras variables que se encuentran en torno al comercio entre países, pero finalmente el salario es sólo uno de los determinantes de la tasa de plusvalor.

Si el planteamiento de Emmanuel fuera realmente cierto se podría acabar de manera rápida con el intercambio desigual y con sólo igualar un poco las tasas salariales entre países se solucionaría el problema, claro que en la realidad sería un poco difícil igualarlas, pero definitivamente sería más fácil tratar de igualar diferencias salariales que diferencias en el intercambio de productos tan marcadas por otra serie de factores, como es la tecnología pues existen años de atraso tecnológico severamente marcados y difíciles de superar bajo el sistema económico capitalista.

Finalmente sin hacer grandes estudios se puede ver que el salario depende del valor de las mercancías, que de alguna manera representan los medios que se necesitan para subsistir, pero dicho valor depende también de la cantidad de trabajo que se aplica a cada bien; finalmente esta cantidad dependerá del nivel de infraestructura, es decir de la tecnología con que se cuenta para producir las mercancías.

Entonces se puede decir que el intercambio desigual, sí implica mayor valor en unas mercancías que en otras, diferencia que hoy en día se encuentra marcada por la diferencia tecnológica innegable entre países.

El segundo planteamiento sobre el intercambio desigual lo hace Ruy Mauro Marini. Para él, dicho intercambio surge en primera instancia del aumento en la productividad que a su vez se convierte en una forma de mayor explotación para el trabajador, pues permite de esta manera crear más productos en el mismo tiempo pero con menor valor, esto ayuda esto a disminuir el valor unitario de su mercancía, y lleva por lo tanto los dos primeros elementos determinantes para que se dé el intercambio desigual según Marini son: El aumento en la productividad y El incremento del trabajo, convirtiéndose en un grado de explotación mayor.

Es verdad, que al crear más mercancías en menos tiempo se da la existencia de una mayor productividad, pero no se puede generalizar diciendo que ella se debe a un aumento en la mano de obra; ya que mayor productividad no implica necesariamente mayor explotación. No en todos los países por lo menos, si se considera que hoy en día existen países capitalistas con un gran avance tecnológico que ha desplazado a la mano de obra, es decir, que la tecnología

implica mayor productividad y cada producto lleva en si mismo menos valor, porque se está produciendo más en el mismo o menor tiempo, pero no necesariamente por la intervención exhaustiva de mano de obra. Sin embargo la afirmación de Marini puede ser aplicable a muchos países del tercer mundo que sí se enfrentan a este problema en la actualidad; al no contar con tecnología avanzada, entonces recurren a mayor explotación del trabajador en ausencia de infraestructura.

Uno de los planteamientos más importantes que aparece como resultado de la explotación del trabajador y el aumento en la productividad es el incremento en las cuotas de plusvalía. Para Marini un aumento del trabajo excedente sobre el necesario implica necesariamente una modificación en la plusvalía, es por eso que en muchos países industriales se ha optado por reducir el valor real de la fuerza de trabajo, permitiendo un mayor incremento en la productividad y en la cuota de plusvalía y provocando la disminución en los precios de producción.

Marini menciona una tercer causa por la cual se da el intercambio desigual y dice "las transacciones entre naciones que intercambian distintas clases de mercancías, como manufacturas y materias primas hace que unas produzcan bienes que las demás no producen, o no lo puedan hacer con la misma facilidad, permite que las primeras eludan la ley del valor, es decir, que vendan sus productos a precios superiores a su valor, configurando así un intercambio desigual"<sup>22</sup>. A esta afirmación se le pueden hacer varios comentarios, en primer lugar al hablar de producción de bienes que los demás no producen se está afirmando de manera indirecta que existe una especialización y ésta no necesariamente implica contribuir a un intercambio desigual. Si se plantea desde la teoría de David Ricardo, se tiene que la especialización llega a ser benéfica si se adquieren productos que otros no producen facilitando el intercambio de mercancías necesarias para cubrir las necesidades del ser humano.

Si un país produce pan, pero no cuenta con los recursos necesarios para producir leche, lo más práctico sería intercambiar el pan con algún otro país que sí produzca leche; al quedar cubiertas las necesidades de ambos países no necesariamente se está incurriendo a un intercambio desigual por que se están satisfaciendo las necesidades de ambos países, y ambos están obteniendo el mismo beneficio sin ventaja alguna. Si la producción del pan lleva en sí misma mayor trabajo o mayor valor que la leche finalmente queda compensado el intercambio por el simple hecho de haber recibido la segunda a cambio y cubierto de momento una necesidad que por sí misma no se hubiera podido cubrir. A esto no se le llama intercambio desigual, sino intercambio de necesidades que finalmente quedan satisfechas de manera mutua. Marini afirma que dado el intercambio desigual, los países que se ven desfavorecidos están obligados a

ceder de manera gratuita parte del valor que producen<sup>23</sup>, pero esto más bien se da por las diferencias tecnológicas. Si un país no cuenta con la misma tecnología que su competencia y no tiene las posibilidades suficientes para igualarla; obviamente no tendrá más remedio que seguir realizando un intercambio desigual en el que efectivamente se produce más en menos tiempo y llevan sus mercancías menor valor; pero esto no sucede necesariamente por una mayor explotación del trabajador sino por un reinado mayor en la actualidad: las diferencias tecnológicas entre países.

- PAUL KRUGMAN Y EL NUEVO COMERCIO INTERNACIONAL<sup>14</sup>: Los mercados internacionales son competitivos no solamente por la disponibilidad de los factores de producción básicos, sino por la adaptación y asimilación de nuevos elementos constitutivos de los factores como son los correspondientes al capital y a la mano de obra, en lo pertinente a la formación, preparación, calificación y especialización, así como a la asimilación de tecnologías pertinentes al manejo de los fenómenos macroeconómicos que interfieren en la valoración de los capitales financieros, representados en instrumentos y herramientas que contribuyen a compensar los flujos de caja y hacer realmente competitivas las economías internacionales, incluso las de países con reducidos factores de producción según la connotación tradicional, pero con potenciales elementos innovadores que encajan dentro de la clasificación de los factores a la luz de la posmodernidad económica, ampliando el espectro de la conceptualización de la teoría económica en lo relativo al comercio internacional.

Bajo este esquema se plantea la naturaleza de la teoría económica internacional a la luz de David Ricardo (ventajas comparativas), y el modelo de Heckscher-Ohlin (proporciones factoriales), en torno a la integración moderna financiera del factor capital por tecnología y del factor trabajo por especialización, así como del factor tierra por compensación de precios.

Los aportes del premio Nobel Paul Krugman, producto de sus investigaciones acerca de los patrones comerciales y la localización de la actividad económica, plasmadas en tres artículos, según la Real Academia Sueca de la Ciencia: uno de 1979, donde hace referencia al conocimiento “la gente inteligente” otro de 1980 “donde incorpora el concepto de mercado local y otro de 1991, donde integra el concepto de economías de escala. De donde parten las teorías de Krugman del Nuevo Comercio y la Teoría de Geografía Económica.

---

<sup>14</sup> KRUGMAN Paul *The Economist* - The one-handed economist Paul Krugman and the controversial art of popularising economics, 13 de noviembre de 2003 (en inglés)

La “Nueva teoría del comercio” formulada en 1979, permitió superar la explicación del economista británico David Ricardo, vigente desde principios del siglo XIX, que reducía el comercio internacional a las diferencias entre países básicamente. Esos planteamientos de Ricardo, se perfeccionaron en las décadas de los 20 y los 30 del siglo XX por parte de los suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, que a su vez no fueron suficientes para explicar la dominación progresiva del comercio internacional por países con condiciones semejantes y que a su vez transaban los mismos productos, (EFE Estocolmo, 2008).

Por su parte Krugman montó su teoría partiendo del concepto de las “economías de escala” mediante el cual a mayores volúmenes de producción, menores costos, que a su vez facilitan la oferta de productos, beneficiando a los consumidores. La integración de los citados planteamientos concluyó en la formulación de la especialización y la producción a gran escala con bajos costos y oferta diversificada, denominándose la teoría de la “nueva geografía” económica, gestada desde 1979 por el mismo nobel y desarrollada posteriormente

**5.4.2 Antecedentes:** La empresa AGRIFARMA mediante un sondeo de mercado adelantado por cada uno de sus agentes comerciales ha podido identificar la necesidad que tiene el mercado de nuevos productos que satisfagan sus necesidades:

Los productos que el mercado requiere y que son susceptibles de importación son:

- ✓ Antiparasitarios: es un medicamento usado en humanos y animales para el tratamiento de infecciones
- ✓ Relajantes musculares: es un fármaco que disminuye el tono de la musculatura estriada.
- ✓ Anestésicos: Fármacos que evitan temporalmente la sensibilidad en el lugar del cuerpo de su administración
- ✓ Productos cosméticos para otros usos: los denominados de aseo externo.

La empresa ha determinado que el principal destino es el sector de las clínicas veterinarias de pequeños animales en la ciudad de pasto y en los municipios de Nariño

### **5.4.3 Planeación estratégica:**

#### **5.4.3.1 La planeación, definiciones:**

”La planificación supone es el proceso de establecer metas y elegir los medios para alcanzar dichas metas”.<sup>15</sup>

”Planeación es el proceso sistemático y consciente de tomar decisiones acerca de metas y actividades que una organización llevará a cabo en el futuro”.<sup>16</sup>

“Es el acto de definir las metas de la organización, determinar las estrategias para alcanzarlas y trazar planes para integrar y coordinar el trabajo de la organización”<sup>17</sup>

Con los conceptos antes mencionados se manifiesta que es un proceso de toma de decisiones para el logro de los objetivos, que hacemos antes de efectuar una acción; es decir una toma de decisiones anticipada, donde se decide lo que se va a hacer y cómo se va a realizar; antes de que se necesite actuar.

#### **5.4.3.2 Pasos para la planeación.**

- ✓ Atención a las oportunidades
- ✓ Establecimientos de objetivos
- ✓ Desarrollo de premisas
- ✓ Determinación de cursos de acción alternativos
- ✓ Evaluación de los cursos de acción alternativos
- ✓ Selección de un curso de acción.
- ✓ Formulación de planes derivados.
- ✓ Traslado de planes a cifras por medio de la presupuestación

---

<sup>15</sup> STONER James, FREEMAN Edward, y GILBERT Daniel. Administración. Prentice - Hall, 6a Edición., México 1996.

<sup>16</sup> BATEMAN Thomas y SNELL Scott. Administración un nuevo panorama competitivo. MacGraw Hill, 6ª Edición, México 2005.

<sup>17</sup> Stephen P. Robbins y Mary Coulter. Administración. Prentice Hall, 8ª Edición, México 2005.

**5.4.3.3 Tipos de planeación:** Dentro del desarrollo administrativo se pueden denotar tres tipos de planeación fundamental:

- ✓ Planeación estratégica.
- ✓ Planeación táctica.
- ✓ Planeación operacional.

Antecedentes de la planeación estratégica: la planeación estratégica nació por el crecimiento industrial durante la década de los sesenta. Esta surge de los estudios de “Formulación de Políticas” y de “Estrategia Inicial”, las cuales fueron desarrolladas con miras a afrontar los múltiples cambios en el ambiente, posteriores a la Segunda Guerra Mundial<sup>18</sup>

Formulación de políticas: Consiste en implantar reglas cotidianas que establecen la delimitación sobre lo que un área funcional puede o no hacer. La necesidad de las empresas por integrar sus funciones, cuando comenzaron a crecer después de la Segunda Guerra mundial se hacía cada vez mayor, ya que éstas requerían de procedimientos más formales para lograr coordinar las actividades, tanto dentro como entre las áreas funcionales, permitió el seguimiento del análisis de la formulación de políticas. Sin embargo, este estudio comenzó a resultar inadecuado, porque las organizaciones aumentaban en complejidad así como en tamaño y la magnitud y lo impredecible de su entorno les ocasionaban problemas que dicho análisis no podía resolver.

Estrategia inicial: Definida como la determinación de las metas y objetivos de una empresa a largo plazo, las acciones a emprender y la asignación de recurso necesarios para lograr dicho propósito como ideas claves para llegar al éxito. Esta nueva concepción y práctica general se ha convertido a partir de la década de los ochenta en una herramienta indispensable de la alta gerencia, para evaluar el accionar de la empresa, el estudio del liderazgo, el grado de compromiso y el logro de los objetivos institucionales. Definición de la planeación estratégica: Es el proceso continuo y dinámico del análisis interno y externo, así como establecimiento de objetivos que sirvan como guía para la organización, para prever su futuro y desarrollarse, con el propósito de identificar y seleccionar estrategias pertinentes que permitan unificar sus esfuerzos y alcanzar los objetivos Institucionales.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> MARÍN José Nicolás; MONTIEL Eduardo, Estrategia Diseño y Ejecución Editorial Mc Graw-Hill, Segunda Edición, año 1994, p. 20-23.

<sup>19</sup> PAREDES TREJO Yaneth BERTILA y otros, Diseño de un Sistema de Planeación Estratégica, año 1997, p. 12

Importancia de la planeación estratégica: La importancia de la planeación estratégica radica fundamentalmente en los aspectos siguientes:

- ✓ Induce al análisis sistemático y riguroso del ámbito interno de la empresa, a fin de minimizar o eliminar las debilidades y amenazas, potencializar las fortalezas y aprovechar las oportunidades del medio.
- ✓ Permite a la gerencia mantener el máximo control posible sobre el destino de la empresa, en el mundo cambiante.
- ✓ Define la misión de la organización, estableciendo un esfuerzo coordinado y una dirección concreta.
- ✓ Logra ventajas competitivas sobre aquellos que no implementan el planeamiento estratégico.
- ✓ Facilita el posicionamiento y la competitividad empresarial.
- ✓ Permite evaluar los logros alcanzados.

**5.4.3.4 Diagnóstico:** existen diversos tipos de diagnósticos, en la presente investigación se enfatizara en lo concerniente a los dirigidos a la parte de administración.

*El Diagnóstico Empresarial<sup>20</sup> “.....constituye una herramienta sencilla y de gran utilidad a los fines de conocer la situación actual de una organización y los problemas que impiden su crecimiento, sobrevivencia o desarrollo, gracias a este tipo de diagnóstico se pueden detectar las causas principales de los problemas "raíces", de manera de poder enfocar los esfuerzos futuros en buscar las medidas más efectivas y evitar el desperdicio de energías. Si bien en muchas ocasiones este trabajo es realizado por consultores o personas ajenas a la organización, existen numerosos casos en que son efectuados por los mismos responsables de la empresa.*

*Definición: Según el diccionario de la Real Academia Española, la palabra diagnóstico proviene del griego "Diagnosis", que significa "Conocimiento". En el mundo de las empresas, cuando se habla de diagnóstico se hace referencia a aquellas actividades tendientes a conocer el estado actual de una empresa y los obstáculos que impiden obtener los resultados deseados.....”*

---

<sup>20</sup> BIBLIOTECA VIRTUAL, Diagnostico empresarial, Disponible en: <https://sites.google.com/site/uttgesemp/definicion-de-diagnostico-empresarial>, (Citado el 15 de enero de 2013)

Existe una gran diversidad de metodologías y tipologías para realizar estudios diagnósticos en empresas, y cada una de ellas se enfoca en algún aspecto particular de la vida empresarial. Algunos hacen énfasis en los procesos productivos, otros en aspectos relativos al mercado y los consumidores.

Es posible clasificar los diagnósticos empresariales en dos grandes tipos: los "integrales" y los "específicos".

Los diagnósticos "integrales" estos se caracterizan por la visualización de una amplia gama de variables o aspectos empresarios. Como un buen exponente de esta categoría, puede mencionarse al "Diagnóstico de Competitividad", la metodología utilizada se basa en un estudio de Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas, trabajando con una amplia gama de variables de diversas categorías que reciben un puntaje por parte del consultor a cargo del trabajo.

En tanto, los diagnósticos "específicos" hacen énfasis en los procesos productivos, financieros, de gestión, y otros en aspectos relativos al mercado y los consumidores.

#### Pautas para un diagnóstico eficaz

Cualquiera que sea el enfoque elegido para el diagnóstico (integral o específico), son cuatro los pasos básicos que conducen a un trabajo conciso, completo y con resultados innovadores:

El primero consiste en establecer el parámetro de evaluación. Para ello se debe prestar atención a los mercados o clientes que resultan de interés para los responsables de la empresa.

El segundo paso es obtener una visión clara y detallada sobre el estado actual del sistema de producción de la empresa. Para lograr esto, se utilizan recursos como las entrevistas con registro (escrito o grabaciones), fotografías, filmaciones, observación directa, etc.

El tercero es determinar el grado de alcance del parámetro establecido, y, si es posible, establecer un porcentaje de alcance.



Finalmente, en el cuarto paso debe realizarse una pregunta clave: ¿Por qué no se pueden alcanzar los parámetros de referencia establecidos en la empresa? En muchos casos las causas (respuestas) a esta pregunta se encuentran alejadas en el espacio o en el tiempo.

Un diagnóstico empresarial muestra:<sup>21</sup>

Una visión tan profunda como sea necesario de la Situación Empresarial.  
Examen del Circuito de la Información en la Empresa.  
Estudio de la Situación de la Empresa en el Mercado y en su Entorno.  
Examen de la Documentación y Tratamiento de ella.  
Examen de sus Producciones y Servicios Terminales.  
Evaluación Financiera y Control de Gestión Empresarial.  
Proporcionar a la Alta Dirección Empresarial - Conclusiones y Recomendaciones.  
Prever de Problemas o Efectos, detectando las Vulnerabilidades en la Empresa.  
Precisar y Plantear Proyectos y Sub Proyectos.  
Aplicar las mejoras tomando como base las fortalezas de la Empresa, con la finalidad de lograr un Estado meta IDEALs.”

**5.4.3.5 Procesos de importación en Colombia:** En Colombia los procesos de comercio exterior están regulados bajo el decreto 2685 de 1999 y sus modificaciones hasta la fecha, y reglamentado por la resolución 4240 del año 2000 y sus actualizaciones hasta la fecha.

Dentro del proceso de importaciones en Colombia se encuentran 13 modalidades posibles de hacer con sus respectivas variaciones y características todas se encuentran descritas en el título V del mencionado decreto.

Para poder hacer una importación en Colombia desde al año 2004 se hace a través de sistemas informáticos, encontrando actualmente dos el primero puesto en vigencia en el año 2004 y se denomina sistema informático aduanero SIGLO XXI y, en este sistema se trabajó todo lo correspondiente a nacionalización de mercancías.

---

<sup>21</sup> BIBLIOTECA VIRTUAL, Diagnósticos, Disponible en: <http://www.genialconsultora.com.ar/consultoria/diagnosticos/diagnosticos.html>, (Citado el 22 de enero de 2013)

El segundo puesto en vigencia en el año 2011 y se denomina sistema informático electrónico MUISCA – Carga; esta es una plataforma en la cual se están integrando todos los procesos que maneja la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, para el proceso de importación se desarrolla todo lo que tiene que ver con el arribo de carga al territorio aduanero nacional.

De la misma manera en un proceso de importación de mercancías al Territorio Aduanero Nacional de Colombia se requieren de unos intervinientes los cuales son:

Las transportadoras internacionales: responsables de iniciar el proceso de importación con el procedimiento de documentar carga para el arribo a Colombia en MUISCA – Carga.

Declarante: La persona responsable por todo el proceso de importación frente a la autoridad aduanera competente por donde se realice en ingreso, en su mayoría son agencia de aduanas y el operar de estas personas jurídicas está supeditado por la norma aduanera.

Importador: es la persona natural o jurídica que hace la operación comercial de compra de la mercancía y a nombre de la cual el declarante realiza un proceso de nacionalización para obtener una declaración de importación.

Descripción del proceso de importación: En Colombia para poder ingresar legalmente mercancía al territorio aduanero nacional de la siguiente manera

✓ Requisitos previos: El importador debe estar legalmente constituido ya sea como persona jurídica o como persona natural, y contar con todos los VoBo permisos exigidos por la ley para poder desarrollar su objeto social.

Debe contar con una declarante para que lo represente; en su mayoría son agencia de aduanas, los ALTEX y UAP's pueden ser declarantes directos igual pueden ser importadores directos si se cumple alguna condición consagrada en el art. 11 del decreto 2685/99

De igual manera el importador debe contratar los servicios de una empresa de transporte internacional y de los servicios de un depósito en primera instancia y

dependiendo del modo de transporte deberá trabajar con agentes de carga internacional.

✓ El proceso de ingreso de carga y nacionalización de mercancías: Lo realizan las empresas de transporte internacional al ingresar la información en el sistema de MUISCA – Importaciones carga, con la opción de documentar carga; en esta opción la empresa de transporte informa a través de los SIE's<sup>22</sup> el tipo, cantidad, peso, medio de transporte, condiciones especiales, día y hora de arribo de carga a los puntos de ingreso del territorio aduanero nacional.

Luego a través de los SIE's el responsable según cada modo de transporte se procede a dar el aviso de arribo de la mercancía y por consiguiente se puede ordenar el descargue de la carga y su traslado respectivo a los depósitos habilitados en los cuales será almacenada por un mes máximo prorrogable por otro mes en espera de su nacionalización.

Una vez la mercancía sea recepcionada por el depósito respectivo la mercancía quedara en disposición para su nacionalización; en este evento la información es migrada al sistema informático SIGLO XXI en el cual el declarante será responsable del proceso.

Para el proceso de nacionalización de productos veterinarios en Colombia, el declarante debe contar con todos los documentos soportes y garantes de la importación de la mercancía, entre los cuales están:

- ✓ Documento que acredita la operación
- ✓ Mandato aduanero
- ✓ VoBo según corresponda por subpartidas
- ✓ Documentos de transportes
- ✓ Certificado de origen

---

<sup>22</sup> Sistemas Informáticos Electrónicos Aduaneros, dispuestos por la DIAN para tal fin, su principal característica es que trabajan en la Web y están disponibles las 24 horas los 7 días de la semana.

Cuando la información es migrada del sistema MUISCA – carga importación al sistema SIGLO XXI el declarante deberá:

- ✓ Digitar la declaración en el sistema
- ✓ Solicitar levante: aquí puede tener el siguiente resultado automático, físico o documental y resulta uno de los dos últimos se deberá proceder con un proceso de inspección y será el inspector asignado por la DIAN; con jurisdicción en donde se encuentre físicamente la mercancía la responsable de hacerlo, quien define si el proceso continua o no.
- ✓ Luego si todo procede bien la declarante continua a presentar la declaración de importación en los bancos.
- ✓ Finalmente la declaración queda en firme.

## **5.5 MARCO LEGAL**

Para el desarrollo del presente trabajo se tiene las siguientes normatividades que se relacionan directamente con los diversos procesos con los cuales la empresa AGRIFARMA tiene que ver para poder desarrollar a futuro la propuesta importadora.

### **5.5.1. Administrativa**

Tributarias: Estatuto Tributario: referente a IVA, declarantes, régimen  
Sanitarias: lo reglamentado por parte del INVIMA para la importación de productos veterinarios y lo reglamentado por parte del ICA para la importación de productos veterinarios.

### **5.5.2. Aduanera**

En Colombia: Decreto 2685 de 1999 y la resolución 4240 del 2000 y sus modificaciones; en lo correspondiente a la importación ordinaria de mercancías al territorio Aduanero Nacional.

El acuerdo de complementación con MERCOSUR.

En Argentina

Decreto 2690/2002 artículos 1 al artículo 95 y 971/2003 artículos 1 al 179 y sus modificaciones: en lo correspondiente a la exportación definitiva de mercancías, con destino a su consumo final; artículos

### **5.5.3. Cambiaria**

Reglamentación nacional

Constitución Política Nacional: artículos 150, 189, 371, 372 y 373  
Ley 9 de 1991 y Decreto 1735 de 1993: referente a cambios internacionales.

## **5.6 MARCO CONCEPTUAL**

Para el desarrollo del presente proyecto de monografía se trabajó bajo los siguientes conceptos guías

**5.6.1 Importación:** se entiende por importación el ingreso de mercancía de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional; para lo anterior se debe cumplir con ciertos requisitos los cuales están estipulados en un marco normativo, para el presente trabajo se definirá bajo lo estipulado en el decreto 2685 de 1999 y sus modificación y lo estipulado en la resolución 4240 del 2000 y sus modificaciones. Para el presente trabajo cuando se menciona importación hace referencia al ejercicio comercial en sentido Colombia desde Argentina.

**5.6.2 Exportación:** Se entiende como la salida de mercancías del territorio aduanero nacional al resto del mundo y o una zona franca; específicamente es el procedimiento aduanero que respalda una acción comercial de venta entre los residentes de dos o más países. Para el caso cuando se hable de exportación es el ejercicio comercial que se hace en sentido Argentina – Colombia.

**5.6.3 Distribución Física Internacional:** Dentro de toda operación comercial de tipo internacional esta se respalda con la movilización física de la mercancía desde el vendedor hasta en comprador y/o a los lugares designados, este proceso se conoce como la Distribución Física Internacional (D.F.I).

Por lo anterior en ya sea en operación de exportación o importación es obligatorio hacer el estudio de la D.F.I. más adecuada, por lo cual se debe hacer un análisis en origen, en tránsito y en destino de las mercancías en función de los tiempos y costos requeridos para poder obtener una ventaja competitiva en primer lugar en

el precio final de las mercancías y en segundo en la capacidad de abastecimiento y rotación de las mismas.

El concepto de D.F.I en el presente trabajo se tomara como el elemento administrativo que permitirá evaluar los costos y tiempos en los cuales puede incurrir la empresa AGRIFARMA para movilizar físicamente la mercancía objeto de compra desde el origen hasta el destino, para el presente trabajo desde la ciudad de Buenos Ares argentina hasta la ciudad de San Juan de Pasto Colombia.

Es de aclarar que la D.F.I incluye cada descripción de cada elemento, sin embargo en el presente trabajo se implementara el simulador presentado por PROEXPORT; ya que permite hacer un seguimiento por cada término de negociación y poder definir en qué escenario puede negociar la empresa.

**5.6.4 Plan estratégico importador:** cuando se habla de planes, se describe sin lugar a dudas un proceso que tendrá ciertas condiciones de ejecución en un periodo de tiempo, la palabra estratégico hace referencia a un elemento en particular, por lo anterior un plan estratégico es un conjunto de acciones programadas para conseguir un objetivo a plazo fijo. Dichas acciones llamadas estratégicas tienen que ser tan flexibles, que si el entorno en que se están aplicando cambia, dichas acciones también pueden ser cambiadas.

En consecuencia, cuando se hable del plan estratégico importador en el presente trabajo se entenderá como la una herramienta administrativa que le permitirá a una empresa evaluar una posibilidad de negocio en función de sus capacidades internas y de las oportunidades externas; generando un línea de trabajo y preparación para un periodo de tiempo, dentro de este se evalúa las condiciones internas, las condiciones externas, las condiciones de competencia directa e indirecta, se evalúan las condiciones de importación en función de costos en los cuales puede incurrir la empresa si se toma la decisión de importar y con base a una investigación preliminar del mercado.

**5.6.5 Plan de negocios importador:** Es la herramienta posterior al plan estratégico importador, ya que en este se define una línea de compra, cantidades, tiempos, canales de comercialización, costos e inversiones en las cuales incurre una empresa al momento de comprar en el extranjero, se apoya de los escenarios que le brinda el plan estratégico importador de la empresa.

Dentro del plan de negocios se incluye la investigación de mercados detalla, el análisis del comportamiento del mercado, las perspectivas financieras y las condiciones de ejecución, evaluación de las acciones de compra.

## **5.7 MARCO CONTEXTUAL**

La globalización ha generado oportunidades en los mercados internacionales, creando intereses en las empresas que buscan nuevos nichos de mercado para su expansión y búsqueda de mercados mucho más redituables, por lo que Colombia no puede permanecer ajeno a esto que se está viviendo a nivel mundial; y mucho menos lo pueden hacer las subregiones como Nariño, ya que en el mundo los países y bloques son cada vez más interdependientes.

El presente proyecto de monografía se realizó en función de definir qué tan viable y en qué periodo de tiempo es prudente que la empresa AGRIFARMA defina planes de negocio importadores de productos veterinarios para pequeñas especies de mercados oferentes definidos; en primera instancia de los laboratorios seleccionados en la ciudad de Buenos Aires Argentina, luego de Uruguay y finalmente de México; sin que esto se convierta en una camisa de fuerza que no puede cambiar en el tiempo, ya que se analizó dentro de los marcos de integración que para el año 2013 Colombia tiene vigente.

La empresa actualmente se enfrenta a un escenario altamente competitivo en función a la comercialización de medicamentos de tipo veterinario; sin embargo, las nuevas condiciones generadas por el gobierno hacen mirar en la oportunidad que brinda el importar directamente los productos desde los diversos laboratorios en el mundo, acortando esos extensos canales de comercialización que generan altos costos al producto final y que en definitiva afectan a los consumidores finales, de ahí, que la empresa ha mirado en esta oportunidad de negocio un mercado sin explotar para el sur occidente Colombiano, el cual actualmente consume productos veterinarios que llevan el costo de hasta 6 intermediarios desde el productos hasta el consumidor final.

## 6. ASPECTOS METODOLÓGICOS

### 6.1 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Teniendo en cuenta las líneas de investigación que se establecen para el programa de Comercio Internacional y Mercadeo, el problema a desarrollar se ubica en la línea de desarrollo regional y sus procesos de internacionalización, a la sub - línea de correspondiente a proyectos estratégicos de comercio internacional, y a la temática de Proyectos de mercadeo para importar y exportar.

Área de Investigación incluye un diagnóstico de la empresa AGRIFARMA para poder importar productos de tipo medicamentos de uso veterinario desde país sudamericanos. .

### 6.2 TIPOS DE ESTUDIO.

**6.2.1 Descriptivo:** En las investigaciones de tipo descriptiva, llamadas también investigaciones diagnósticas, buena parte de lo que se escribe y estudia sobre lo social no va mucho más allá de este nivel. Consiste, fundamentalmente, en caracterizar un fenómeno o situación concreta indicando sus rasgos más peculiares o diferenciadores; El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento.

**6.2.2 Exploratorio:** Es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimiento. Este tipo de investigación, de acuerdo con Sellriz (1980) pueden ser:

a) Dirigidos a la formulación más precisa de un problema de investigación , dado que se carece de información suficiente y de conocimiento previos del objeto de estudio , resulta lógico que la formulación inicial del problema sea imprecisa. En



este caso la exploración permitirá obtener nuevo datos y elementos que pueden conducir a formular con mayor precisión las preguntas de investigación.

b) Conducentes al planteamiento de una hipótesis: cuando se desconoce al objeto de estudio resulta difícil formular hipótesis acerca del mismo. La función de la investigación exploratoria es descubrir las bases y recabar información que permita como resultado del estudio, la formulación de una hipótesis. Las investigaciones exploratorias son útiles por cuanto sirve para familiarizar al investigador con un objeto que hasta el momento le era totalmente desconocido, sirve como base para la posterior realización de una investigación descriptiva, puede crear en otros investigadores el interés por el estudio de un nuevo tema o problema y puede ayudar a precisar un problema o a concluir con la formulación de una hipótesis

Por lo anterior; la presente investigación con el apoyo de un diagnóstico de tipo empresarial se entrara a demostrar que tan factible y viable para la empresa AGRIFARMA puede ser la importación de medicamentos de uso veterinario desde países oferentes en Suramérica y Centroamérica; y que escenarios podría manejar en el corto, media y largo plazo

### **6.3 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN**

Con base en la orientación analítica y de síntesis

**6.3.1 Análisis:** Del griego *analizas*: descomposición, fragmentación de un cuerpo en sus principios constitutivos. Método que va de lo compuesto a lo simple. Proceso cognoscitivo por medio del cual una realidad es descompuesta en partes para su mejor comprensión.

Separación de un todo en sus partes constitutivas con el propósito de estudiar éstas por separado, así como las relaciones que las unen.

**6.3.2 Síntesis:** Del griego *síntesis*: método que procede de lo simple a lo compuesto, de las partes al todo, de la causa a los efectos, del principio a las consecuencias.

Composición de un todo por la reunión de sus partes. Reunión de las partes o elementos para analizar, dentro de un todo, su naturaleza y comportamiento con el propósito de identificar las características del fenómeno observado.

Por lo anterior; la presente investigación consiste en la extracción de partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, y luego su reconstrucción, y así poder diseñar el diagnóstico objeto del presente trabajo.

## **6.4 FUENTES DE INFORMACIÓN**

**6.4.1 Fuente primaria:** Se tomó la información de la empresa realizada que permitió hacer el diagnóstico y las encuestas en el mercado para saber el estado de la competencia y la condición de demanda de estos productos.

**6.4.2 Fuente secundaria:** Toda la información acerca de los procesos de importación y exportación en origen y destino, para este caso exportación desde Suramérica e importación en Colombia.

**6.4.3 Fuente terciaria:** Páginas y plataformas de internet que se relaciona directamente con el proceso de importación de productos veterinarios en Colombia, y con la exportación de productos veterinarios desde origen.

## **6.5 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN:**

Para el presente estudio se trabajó mediante la información primaria suministrada por la empresa, quien determinó las condiciones de demanda que la empresa pretende atender si el ejercicio importador resulta exitoso, se aplicaron cotizaciones a oferentes extranjeros las cuales fueron manejadas directamente por la parte comercial de la empresa.

Es necesario hacer claridad, que el presente estudio se trabajó bajo parámetros preestablecidos por la empresa, puesto que ellos ya han definido los laboratorios con los cuales se requiere trabajar, en función a que en los planes estratégicos se presenta un esbozo del mercado del cual se pretende importar los productos.

Para la determinación de la oferta importadora, se trabajó con el análisis comparativo técnico que tiene la empresa y se determinó los laboratorios con los cuales se trabajó, por cuanto cumplen con los requisitos de la demanda en Nariño, ya que no todos los laboratorios trabajan con los principios activos que requiere la empresa en sus productos y que son atractivos en el mercado actual de AGRIFARMA.

## **6.6 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.**

Obtenida la información se procederá a la realización de la tabulación de la misma, aplicando para ello paralelos que permitan identificar aspectos relevantes de carácter cualitativo y cuantitativo. (Estadística descriptiva).

Finalmente la presentación de la información se realizará con diagramas y tablas explicativas.

## 7. CAPITULO I. DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA

Para la elaboración del diagnóstico de la empresa se trabajó con la información de tipo secundaria que la misma empresa suministro al investigador del presente proyecto.

Para lo anterior se hace las siguientes apartes

### 7.1 PRESENTACION DE LA EMPRESA

AGRIFARMA Y/O MUÑOZ ERASO LUIS HERNAN  
NIT. 98.387.015-8  
REGIMEN COMUN  
PERSONA NATURAL  
CALLE 16D N° 40-49 B/ SANTA ANA, SAN JUAN DE PASTO  
TELEFAX 7225577, e-mail: [agrifarma2006@yahoo.es](mailto:agrifarma2006@yahoo.es)

AGRIFARMA es una empresa dedicada a la comercialización de medicamentos e insumos veterinarios en el departamento de Nariño, con una trayectoria de 6 años en la que nos ha caracterizado el buen servicio y la seriedad comercial, acompañada del respaldo de laboratorios tanto nacionales como multinacionales

**7.1.1 Misión:** Comercializar productos veterinarios de excelente calidad, a un precio razonable, de manera oportuna, que contribuyan de manera significativa con el desarrollo económico de nuestros clientes y por ende a preservar la salud y la integridad animal.

**7.1.2 Visión:** Ser la compañía líder del sector, que avanza con el cambio de la ciencia, el entorno y la sociedad, ofreciendo productos innovadores, amigos del ambiente, que respondan a las necesidades crecientes de nuestros clientes y que contribuyan de manera efectiva a preservar la salud animal.

**7.1.3 Talento humano:** El equipo de trabajo de AGRIFARMA está conformado por profesionales de diferentes áreas que saben y entienden la importancia de tener clientes satisfechos, con valores éticos y morales que respaldan su trabajo y sobre todo con profundo respeto, admiración y amor hacia los animales que son la razón de nuestra labor.

**7.1.4 AGRIFARMA social:** Con el objeto de fortalecer las relaciones comerciales AGRIFARMA apoya económicamente a la asociación VEPA capítulo Nariño.

▶ Comprometidos con la salud de los desamparados AGRIFARMA dona medicamentos a la Red Protectora de Animales.

#### **7.1.5 Principales laboratorios:**

- ▶ VIRBAC COLOMBIA
- ▶ GENFAR S.A
- ▶ LABORATORIOS PROVET S.A.S
- ▶ INVET S.A
- ▶ LABORATORIOS ICOFARMA
- ▶ COASPHARMA S.A.S
- ▶ BASIC FARM
- ▶ AGROINSUVET
- ▶ BIOCHEM
- ▶ LABORATORIOS ERMA

## **7.2 ANALISIS INTERNO**

### **7.2.1 Análisis Organizacional**

**7.2.1.1 Gerencial:** Planificación: la parte gerencial de la empresa es conocedora de la importancia del proceso de la planificación, como elemento de mejora continua y sobre todo de preparación y anticipación a los nuevos devenires económicos. En este orden de ideas se constituye la planificación como un elemento integrador en cada aspecto que involucra a la empresa, esto ha permitido identificar de manera oportuna aquellas situaciones de riesgo que en la parte comercial la empresa presenta, riesgos que podrían significar la pérdida de clientes importantes para el movimiento de inventario de la misma.

De igual manera, la planificación se ha desarrollado con base en procesos de calidad, que permite evidenciar las acciones propuestas y correctivas implementadas, le da información histórica a la empresa lo que conlleva a identificar escenarios de comportamiento comercial del mercado; tanto de la demanda como de la competencia.

**7.2.1.2 Organización:** AGRIFARMA, es una empresa nueva en el mercado; creada bajo lineamientos administrativos, organizacionales y sobre todo de perspectiva, esto ha llevado a que mantenga un crecimiento constante y sostenible, sus bases se sustentan en conocimientos, investigaciones realizadas por cada miembro de la empresa.

Su política fundamental, es que cada miembro de la empresa la conozca, y tenga en mente que de su actuar depende la continuidad de la misma, esto a permitido mantener una administración flexible, proactiva y participativa en todos los niveles.

De la misma manera la organización de la empresa permite delegar responsabilidades que con llevan a la proposición de nuevos proyectos en función del bienestar de toda la comunidad AGRIFARMA.

**7.2.1.3 Control:** en sistema de control esta dado en la parte gerencial con el seguimiento al sistema de planificación, y el parte comercial de manera continúa a los vendedores.

El sistema de control utilizado en la empresa es la retroalimentación continua desde el foco de consumo, esto significa conocer lo que la demanda quiere, y evaluar en que capacidad esta la empresa de solventar esas nuevas expectativas del mercado, esto ha obligado a AGRIFARMA ha estar en continua búsqueda de nuevas ofertas productivas que le permitan atender a su clientela de manera efectiva.

**7.2.1.4 Motivación:** La empresa AGRIFARMA cuenta con un sistema de incentivos a sus empleados lo que logra desarrollar sentido de pertenencia hacia la misma, la política de integración con la empresa busca que sus empleados tengan estabilidad y por consiguiente su desempeño sea el deseado en la parte laboral.

## **7.2.2 Análisis de Mercadeo**

**7.2.2.1 Cliente - consumidor:** la empresa AGRIFARMA tiene como mecanismo de segmentación del mercado el tipo de consumo que se hace de ahí que se tiene consumo para especies menores y especies mayores.

La principal fortaleza de la empresa es su especialización en la comercialización de productos para especies menores, este mercado se analiza diariamente y de esta manera se hace o mantiene una investigación de mercados permanente.

Actualmente son clientes de la empresa almacenes agropecuarios, ganaderos, clínicas veterinarias, consultorios veterinarios, pet shops y peluquerías caninas; clientes ubicados en el departamento de Nariño, el Alto Putumayo y el Norte del Cauca.

La empresa posee alrededor de 200 clientes.

#### **7.2.2.2 procesos comerciales**

El proceso de compra de productos se hace con base al análisis de respuesta y aceptación de mercados, por lo general con alianzas estratégicas con los laboratorios o los distribuidores mayoristas del país.

El proceso de venta: el proceso de venta se realiza con la fijación por costo de producción.

El proceso de planificación de productos y servicios: Con la información que se trae de cada agente de venta, se hace una planificación de portafolio de servicios en donde se presenta los productos y la asistencia técnica que la empresa ofrece.

El proceso de distribución: El proceso de distribución es directo, aunque se trabaja con la red de proveedores para algunos laboratorios.

**7.2.2.3 Análisis de oportunidad:** Cada vez se desarrollan menores elementos que garantizan la crianza de especies menores con los mejores niveles de calidad y costos cada vez más económicos, esta oportunidad se puede visualizar al lograr disminuir la cadena de distribución entre los productores y consumidor final, basados en la investigación de mercados la empresa a identificado un sector de consumo que actualmente esta insatisfecho por los altos costos de los productos que adquieren, que si bien es cierto cumplen con sus expectativas de consumo representan altos costos para su economía familiar.

Básicamente en el mercado que se atiende existen muchas oportunidades de crecer con productos nuevos e innovadores con moléculas que en el país no se han desarrollado aún, por ello se ve la necesidad de importar algunos de estos productos que serían la respuesta a las necesidades y expectativas de los clientes

**7.2.2.4 Responsabilidad social:** La empresa es responsable de brindarle a los hogares de su mercado la seguridad de que los animales que están en continuo contacto con los seres humanos tiene o están respaldados por el consumo de medicamentos, alimentos y insumos que cumplen con las normas de seguridad que brinda protección a su ambiente y entorno de vida.

### **7.2.3 Análisis Financiero**

El presente análisis del estado financiero de la empresa AGRIFARMA se hace con base en los dos últimos años de ejercicio comercial.

**7.2.3.1 Liquidez:** El sistema de trabajo de la empresa le permite que se cuente con una base monetaria constante, cuando se requiere hacer compras no programas de insumos o medicamentos de orden veterinario se recurre a lo dispuesto para ello en las cuentas de la empresa, sin que afecta la programación correspondiente del periodo.

**7.2.3.2 Endeudamiento:** Esta manejado en función del punto anterior, la empresa maneja un sistema de pago programado, igual y su sistema de venta esta determinado por un 60% contra entrega de pedido y en 40% hasta 2 meses de pago programado con sus clientes, y manejan un sistema rotativo de pago a proveedores.

**7.2.3.3 Rotación de capital de trabajo:** La empresa maneja un sistema de reinversión constante y prevención de liquidez, esto implica que cada vez se cuenta con mayor capital de trabajo para hacer negociaciones de compra directa a proveedores, por lo cual se tiene un mejor manejo de costo final de producto, de la misma manera se tiene un ejercicio contable favorable.

**7.2.3.4 Rentabilidad:** ya que el sector que atiende es un sector de alta rotación de consumo la empresa presenta en los últimos años un excelente margen de utilidad que le ha permitido capitalizarse y enfrentarse al ejercicio de negociación directa con laboratorios productores o con agentes de venta directos de las marcas registradas en Colombia.



## 7.2.4 Análisis de Servicio

**7.2.4.1 Proceso:** El proceso de servicio que tiene la empresa es la venta de medicamentos y productos de uso veterinario, ofreciendo a demás asistencia técnica en estos procesos, asesoramiento y acompañamiento a sus clientes en la reventa o en la aplicación de los productos que la empresa comercializa.

La demanda en los últimos años la empresa ha experimentado un crecimiento del 25% en las ventas de productos veterinarios para especies menores, siendo los más demandados los productos antiparasitarios, analgésicos, productos de aseo externo, anestésicos y relajantes musculares. Actualmente esta demanda se atiende sobre pedido y este es solicitado a los diferentes agentes comerciales con los que cuenta la empresa, estos productos en Colombia presentan hasta 6 niveles de intermediarios desde el laboratorio al consumidor final, lo que ha generado un incremento porcentual de un 50% del valor final del producto.

AGRIFARMA se dedica a la comercialización de medicamentos veterinarios; labor que se realiza con la visita frecuente de los representantes de ventas a los diferentes clientes, quienes se encargan de promocionar y recordar el portafolio de productos con la ayuda de material publicitario, bonificaciones e incentivos como premios por el cumplimiento de cuotas en compras. Una vez el representante de ventas ha realizado la venta envía el pedido vía e-mail a la empresa para que la mercancía sea facturada, alistada y despechada en el menor tiempo posible. La empresa realiza tanto la facturación como el manejo de inventarios a través del programa contable HELISA.

**7.2.4.2 Capacidad:** AGRIFARMA tiene una capacidad de respuesta de día por medio en pedidos de solicitud a terceros en Colombia y de un día en solicitudes extraordinarias de sus clientes, de lo contrario trabajo sobre pedido y programación de entrega.

**7.2.4.3 Inventario:** El manejo de inventario es el mínimo requerido en stop para atender pedidos, se tiene identificado el derrotero de venta y una previsión frente a incidentes de tipo externo.

**7.2.4.4 Fuerza de trabajo:** Actualmente la empresa tiene 3 asesores comerciales que visitan a los clientes con un calendario establecido y acordado con cada cliente, un veterinario que ofrece el servicio de asistencia técnica especializada, y

un grupo administrativo de la empresa constituido por 2 personas y una con contrato indirecto.

**7.2.4.5 Portafolio de productos comercializados por la empresa:** Antibióticos, antiparasitarios, vitamínicos, anestésicos, sedantes, gastrointestinales, cosméticos, suplementos.

### 7.2.5. M.E.F.I

Con base en la información anterior se presenta la Matriz de Evaluación de Factores Internos para la empresa AGRIFARMA para ello mirar la información del cuadro No 1.

**Cuadro 1. M.E.F.I**

Ítem	ponderación	calificación	resultado
Análisis organizacional	0,25	2	0,5
Análisis de mercado	0,25	3	0,75
Análisis financiero	0,25	4	1
Análisis de servicio	0,25	3	0,75
TOTAL			3

Fuente; Esta Investigación

Como resultado del análisis interno, se puede inferir que la empresa presenta un escenario interno positivo, con grandes bondades que le permitan soportar ejercicios importadores.

## 7.3 ANALISIS EXTERNO

**7.3.1 Fuerzas económicas:** Cada día el entorno global cambia, segundo a segundo surgen nuevos y eficaces competidores y de la misma manera desaparecen empresas y emporios comerciales y todo debido a la cambiante necesidad del consumidor final, un consumidor que se caracteriza por estar informado y con buenas bases de decisión de comprar que conlleva a que la oferta cada día se especializa y busque nuevas opciones de respuesta a sus exigencias de compra.

En este orden de ideas el entorno económico de AGRIFARMA se caracteriza por procesos de integración económica, de mercados masivos de oferta y demanda, de vuelcos tecnológicos que conllevan a agresivas competencias.

**7.3.2 Fuerzas sociales, culturales, demográficas y geográficas:** En mercado que atiende AGRIFARMA es un mercado que ha cambiado en los últimos años, tendencias de consumo que se replican a través de mecanismos masivos de comunicación han conllevado a nuevas exigencias que estén asociadas a las condiciones de compra del mercado.

Las respuestas brindadas ya no son suficientes, a través de los canales de comunicación el consumidor se ha preparado y ahora tiene más herramientas de juicio al momento de tomar su decisión de comprar, brindando oportunidades para aquellos oferentes que también se anticipan a esos cambios y buscan alternativas de respuestas favorables y competitivas como la importación de productos.

**7.3.3 Fuerzas jurídicas, gubernamentales y políticas:** Este entorno se vislumbra atractivo ya que cada día el gobierno genera nuevos escenarios de integración económica permitiendo encontrar respuestas productivas en mercados externos al nacional.

Estas nuevas condiciones de competencia permiten que los monopolios típicos que por años han controlado espacios como la comercialización de productos de uso veterinario se rompan y permita el ingreso a nuevos participantes y por lo tanto le genere nuevas oportunidades de negocio.

**7.3.4 Fuerzas tecnológicas y competitivas:** Es sin lugar a dudas la mejor oportunidad que tiene la empresa, sus directivos se han dado cuenta del cambio tan gigantesco que se avecina con la firma de los tratados comerciales que el gobierno ha realizado, y que estos si bien implican grandes competencia también generar oportunidad de negocios al poder disminuir las cadenas de comercialización que encarecen los productos como los de uso veterinario en Colombia y sus regiones.

### **7.3.5 M.E.F.E**

Con base en la información anterior se presenta la Matriz de Evaluación de Factores Externos para la empresa AGRIFARMA. Cuadro No 2.

## Cuadro 2. M.E.F.E

Ítem	ponderación	calificación	resultado
Fuerzas económicas	0,25	2	0,5
Fuerzas sociales, culturales, demográficas y geográficas:	0,25	3	0,75
Fuerzas jurídicas, gubernamentales y políticas:	0,25	4	1
Fuerzas tecnológicas y competitivas	0,25	2	0,5
TOTAL			2,75

Fuente; Esta Investigación

Como resultado del análisis externo, se puede inferir que la empresa presenta un escenario externo atrayente, con grandes oportunidades que le permitan soportar ejercicios importadores.

### 7.4 DEMANDA Y COMPETENCIA

**7.4.1 Demanda nacional:** en los últimos 5 años se ha incrementado el consumo de productos veterinarios en un 45%<sup>23</sup>, siendo las ciudades capitalinas las que mayor concentración de consumo de estos productos presentan en el rango de especies menores, según el boletín de consumo de medicamentos veterinarios emitió por la facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia de la universidad Nacional – Bogotá, para el años 2013; el incremento de productos de uso veterinario en especies menores es cada vez mayor, generando una alta demanda de productos importados de los diferentes laboratorios del mundo encontrando a laboratorios del continente suramericano como unos pioneros en el desarrollo de este tipo de productos.

**7.4.2 Demanda regional:** en cuanto a la demanda regional se puede precisar que actualmente presenta un incremento de un 10%<sup>24</sup> en comparación al año inmediatamente anterior, en función a establecimientos de comercialización de productos de uso veterinario. El departamento de Nariño tiene una vocación

<sup>23</sup> Estadísticas del ICA, junio 2013

<sup>24</sup> Para llegar a esta cifra en autor, tomo la información de establecimientos registrado en la Cámara de Comercio de las principales ciudades de Nariño y comparo el año 2012 -2013 en un periodo de tiempo del primer semestre.

agropecuaria fuerte, reportando un incremento en especies mayores del 70% en los últimos 5 años según registros de FEDEGAN, sin embargo, el incremento en el cuidado de especies menores; básicamente de perros y gatos, considerados domésticos, también ha presentado un importante incremento con llevando a la creación de centros de salud especializados en el tema, esto influye directamente en el incremento de la demanda de productos de uso veterinario y en especial al consumo de productos para especies menores.

**7.4.3 Demanda local:** para hablar de la demanda local es preciso mencionar las condiciones de competencia que tiene la empresa, dentro de la competencia directa que tiene AGRIFARMA está dada por diversos elementos a analizar entre los cuales se destaca

**7.4.3.1 Competencia directa:** es este campo se debe hacer la diferencia por el mercado que se atiende, actualmente la empresa ha desarrollado una fuerte inclusión en el mercado de productos para uso veterinario de especies menores, por tanto la principal competencia son las clínicas veterinarias con comercialización de productos directa de laboratorios, encontrando 8 competidores directos

**7.4.3.2 Competencia indirecta:** si bien es cierto en la ciudad de pasto se ubican un sin número de establecimiento dedicados a la comercialización de productos para uso veterinario; en cuando a trayectoria y posicionamiento en el mercado como lo es diversas agropecuarias, sin embargo para el año 2013 según el registro de la cámara de comercio de pasto se encuentran 62 almacenes dedicados a la comercialización al por mayor y menor de insumos agropecuarios y de uso veterinario.

La principal diferencia con la competencia es la especialización en la línea de especies menores, atender a diversos municipios de Nariño putumayo y Cauca.

## 8. CAPITULO II. MERCADOS OBJETIVO, ALTERNATIVO CONTINGENTE

Para hacer el análisis de la oferta la empresa realizo una investigación de mercados exploratoria, en donde determino con base a criterios establecidos por ella; y según los objetivos perseguidos por la misma las siguientes condiciones.

**Cuadro 3. Productos de Compra**

Laboratorio	Origen	Calidad de productos	experiencia en el mundo	Respaldo de marca	Capacidad de producto	TOTAL
MAYORSLAB	argentina	5	5	4	5	19
ZOOVETLL	argentina	5	4	3	5	17
RICHMONDVET	argentina	5	4	2	5	16
MICROSULES	Uruguay	5	3	4	4	16
ARANDALAB	México	5	3	3	4	15
BIO-ZOO	México	5	3	2	4	14

Fuente: Esta Investigación

Por lo anterior se determinó como el mercado objetivo a la oferta presentada por el país de Argentina, luego como segunda opción la oferta del mercado de Uruguay y finalmente la oferta del mercado de México

### 8.1 ARGENTINA, MERCADO OBJETIVO

**Figura 2. Argentina**



Fuente: <https://www.google.com.co/#q=argentina>

### 8.1.1 Generalidades<sup>25</sup>

*“Argentina, oficialmente República Argentina, es un estado soberano, organizado como república representativa y federal, situado en el extremo sureste y sur de América del Sur. Su territorio está dividido en 23 provincias y una ciudad autónoma, Buenos Aires, capital de la nación y sede del gobierno federal. Sus 40 millones de habitantes promedian índices de desarrollo humano, renta per cápita y calidad de vida que se encuentran entre los más altos de América Latina. Según el Banco Mundial, su PIB nominal es el 25.º más importante del mundo, pero si se considera el poder adquisitivo su PIB total transforma al país en la 20.ª economía más importante del mundo. En 2010, el país fue clasificado como nación de ingresos medianos altos o como un mercado emergente, también por el Banco Mundial. La Argentina es reconocida como una potencia regional.*

*Por su extensión, 2 780 400 km<sup>2</sup>, es el país hispanohablante más extenso del planeta, el segundo Estado más grande de América Latina, cuarto en el continente americano y octavo en el mundo, considerando solamente la superficie continental sujeta a su soberanía efectiva. Si se consideran las islas Malvinas, Georgias del Sur, Sándwich del Sur y Aurora (administradas por el Reino Unido pero de soberanía en litigio con la Argentina), más el área antártica reclamada al sur del paralelo 60° S, denominada Antártida Argentina (que incluye a las islas Orcadas del Sur y Shetland del Sur) sobre la cual Argentina reclama soberanía, prolongando su límite meridional hasta el Polo Sur, la superficie total se elevaría a 3 761 274 km<sup>2</sup>, convirtiéndose en el séptimo país más grande del mundo. Sin embargo, esta reclamación está afectada por lo establecido por el Tratado Antártico, sin que su firma constituya una renuncia.*

*Su territorio continental americano, que abarca gran parte del Cono Sur, limita al norte con Bolivia y Paraguay, al nordeste con Brasil, al este con Uruguay y el océano Atlántico, al oeste con Chile y, siempre en su sector americano, al sur con Chile y las aguas atlánticas del pasaje de Drake.*

*El 25 de mayo de 1810 se alcanzó la independencia de facto cuando fue depuesto el último virrey español que gobernó desde Buenos Aires, organizándose la Primera Junta de gobierno, y el 9 de julio de 1816 la independencia fue proclamada formalmente en San Miguel De Tucumán”*

---

<sup>25</sup> WIKIPEDIA, Biblioteca virtual, Argentina, Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Argentina>, (Citado el 30 de enero de 2013):

### 8.1.2 Economía<sup>26</sup>

*“...La Argentina es la segunda economía más grande de Sudamérica, después de Brasil. Junto con este, son los únicos países suramericanos en integrar el G-20, que reúne a las economías más grandes, ricas e industrializadas del planeta.*

Es una economía sólida, actualmente es exportador de diversos productos entre los cuales las carnes y vinos son los principales, y le sigue la industria de químicos entre ella la de producción de medicamentos veterinarios.

La economía argentina se ve beneficiada por una gran riqueza y variedad de recursos naturales, una población con un buen grado de educación, un sistema de agricultura y una importante base industrial, que llegó a ser la más desarrollada de América Latina y una de las diez más grandes del mundo, pero que ha evidenciado cierto estancamiento relativo, a partir del último cuarto del siglo XX.

Según los últimos datos del Fondo Monetario Internacional, el producto bruto interno en 2012 fue de 474.812 millones de dólares a precios corrientes, ubicándose en el puesto 24º según su PBI nominal, mientras que el PBI a paridad de poder adquisitivo fue de 756.226 millones de dólares, ocupando el puesto 21. El PBI per cápita en PPA fue de dólares 18.319. Mientras que el desempleo en el primer trimestre del 2012 fue de 7.1%.

En la actualidad, según los últimos datos del FMI para 2012, si al PIB se lo considerara en paridad de poder adquisitivo alcanzó los 756.226 millones de dólares, resultando la Argentina la tercera potencia en materia económica de América Latina, superada por Brasil y México. En tanto, el PBI per cápita medido en paridad de poder adquisitivo de US\$ 18.319, es el más alto de América Latina.

Luego del récord de 2008<sup>27</sup>, las exportaciones pasaron de 70.589 a 56.060 millones de dólares en 2009. En tanto las importaciones descendieron de 57.413 a 35.214 millones de dólares en el mismo periodo. El Mercosur continúa siendo el principal socio comercial, hacia donde se envió el 23% de los embarques y desde donde se adquirieron el 16% de las importaciones.

---

<sup>26</sup> WIKIPEDIA, Biblioteca virtual, Argentina, Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Argentina#Econom.C3.ADA>, (Citado el 02 de febrero de 2013)

<sup>27</sup> Estadísticas Económicas MERCOSUR



El país mantiene una deuda externa de aproximadamente 120.000 millones de dólares (2009)<sup>28</sup>, equivalente al 38,7% del PBI. El monto de la misma se debe principalmente a las operaciones realizadas durante el Proceso de Reorganización Nacional (1976-1983), período en el cual la deuda creció un 364%, y a una toma masiva de préstamos externos durante los dos gobiernos sucesivos de Carlos Menem, debido a la política de dólar barato llevada adelante por la ley de convertibilidad. En este último el crecimiento de la deuda fue del 123%. La relación entre el PBI y la deuda externa alcanzó su punto crítico en enero de 2002 cuando representó el 190% del PBI. Desde entonces una combinación de reducción de la deuda, moderación en la toma de nuevos créditos y aumento considerable del PBI, redujeron la deuda externa a poco menos del 41.5% del PBI (2012).

La presión tributaria<sup>29</sup> se ubicó en 2012 en el 36.9% por encima de Brasil (32,4%) y cercana los niveles de Europa (38%), la misma ha aumentado considerablemente desde el 16,7% que registró en el período 1997-2002. La estructura impositiva descansa principalmente en el Impuesto al Valor Agregado (IVA) que aporta el 31% del total, aunque su importancia relativa se ha reducido frente al promedio 1997-2002, que fue del 39%, debido a un aumento del aporte el Impuesto a las Ganancias, que pasó del 19% al 21% y sobre todo de las retenciones a las exportaciones que pasó del 1% al 10%.

El INDEC cifró la inflación acumulada durante 2012 en Argentina en el 9,9%, aunque para las consultoras privadas y los gobiernos provinciales fueron del 24,4%. Estas irregularidades en las estadísticas han propiciado que el Fondo Monetario Internacional, en una medida sin precedentes, haya recomendado suspender al país del derecho al voto y otros derechos relacionados dentro del organismo. Por su parte, el gobierno argentino ha anunciado que durante el transcurso del año 2013 pondrá en marcha un nuevo índice para medir la inflación anual.

A fines de 2011, el Estado argentino había acumulado reservas en moneda extranjera por 46.376 millones de dólares.

La Canasta Básica de Alimentos<sup>30</sup> que se calcula con base en el IPC (que difunde el INDEC), sirve para establecer los índices de pobreza e indigencia, que en el

---

<sup>28</sup> [www.republicarargentina.gov.ar](http://www.republicarargentina.gov.ar)

<sup>29</sup> [www.agenciatributaria.ar](http://www.agenciatributaria.ar)

<sup>30</sup> Estadísticas del INDEC, Instituto Nacional De Estadísticas de Cono SUR, junio 2012

primer semestre de 2012 el índice de pobreza se ubico en el orden de 6.5%,mientras que según el Cepal la pobreza en Argentina en 2011 fue del 5.7% siendo la más baja de América Latina, por debajo incluso de Uruguay (6.7%).Los indicadores sociales lograron reducirse en forma sustancial desde 2002 con valores de pobreza cercanos al 54% y desempleo del 21,5% en el momento crítico de la crisis.

La Argentina forma parte del bloque regional conocido como Mercosur, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay Uruguay y Venezuela. Dicho bloque constituye el mayor productor de alimentos del mundo, tiene un PBI <sup>31</sup>de 3,3 billones de dólares, lo que representa el 82,3% del PBI total de toda Sudamérica y cuenta con más de 270 millones de habitantes (cerca del 70% de América del Sur), lo que lo convierte en el bloque más grande, más poblado, económicamente más poderoso y mejor integrado de Latinoamérica. Como consecuencia del tamaño del bloque económico Mercosur, las relaciones comerciales entre la Argentina y Brasil aumentaron hasta volverse de primera importancia para ambos países. Argentina y Brasil son los dos socios más grandes, influyentes y económicamente más poderosos del bloque, y desde la formación del Mercosur se han dado numerosos choques entre ambas potencias sudamericanas: la balanza comercial entre ambos países comenzó a tornarse deficitaria para la Argentina desde junio de 2003, lo que constituyó motivo de preocupación para empresarios y funcionarios de ese país. Dicho déficit fue revertido brevemente en mayo de 2009, y nuevamente revertido en el 2012 lográndose superávit con Brasil. En 2006 los gobiernos de Argentina y Brasil firmaron una serie de acuerdos bilaterales, entre los que se encuentra la cláusula de adaptación competitiva y los acuerdos referidos a los intercambios comerciales del sector de los automotores. El propósito de ambos acuerdos es reducir las asimetrías presentes en el bloque. Dichas asimetrías han sido motivo de queja de los países más pequeños como Uruguay y Paraguay, quienes se ven en desventaja frente a los socios económicamente más grandes, Argentina y Brasil, y han criticado el tutelaje que ejercen estos últimos sobre el bloque. La moneda oficial de la Argentina desde 1992 es el Peso (\$)...”

### **8.1.3 Procesos administrativos.<sup>32</sup>**

**8.1.3.1. Reglamentos técnicos y fitosanitarios:** Es la normatividad que asegura la inocuidad de alimentos y medicamentos al igual que la protección de la vida de las personas o de los animales frente a los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos

---

<sup>31</sup> IBID.

<sup>32</sup> Información de perfil por país- Argentina - PROEXPORT

alimenticios y medicamentos al igual que el aseguramiento de la no propagación de plagas u otras afecciones por motivo del ingreso a un país determinado de productos.

**8.1.3.2 Estado de Argentina- guía de trámites:** en la página <http://www.argentina.gob.ar> se encuentra la guía de trámites del estado de Argentina para importaciones y exportaciones para múltiples productos.

En la página web de Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP)- Dirección general de Aduanas se encuentra la información de La Dirección General de Aduanas, el cual es un órgano que integra la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y tiene a su cargo la aplicación de la legislación relativa a la importación y exportación de mercancías, como así también el control del tráfico de los bienes que ingresan o egresan en el territorio argentino.

En la página web del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) se encuentra información para la entrada y salida de productos y mercancías a Argentina.

**8.1.4 Acuerdos comerciales y normativa general:** Es un convenio entre dos o más partes referente a la actividad comercial entre los firmantes y resultado de una negociación que como objetivo tiene especificar condiciones especiales en el intercambio de bienes y servicios, en donde además se regulan aspecto como los impuestos, la moneda base, el control fronterizo y la cooperación entre otros.

Argentina es signataria del acuerdo CAN-MERCOSUR, y en su página web se encuentra la información referente al acuerdo de Complementación Económica No. 59 CAN - MERCOSUR, el cual crea para Colombia oportunidades de exportación en sectores de la economía y permite al país importar bienes de capital, materias primas e insumos, y productos terminados de la industria química a menores costos

## 8.1.5 Laboratorios Seleccionados

**8.1.5.1 MAYORSLAB<sup>33</sup>:** Laboratorio Mayors, es una empresa argentina fundada en el año 1992 por médicos veterinarios con la misión de aportar al mercado veterinario, productos innovadores de alta calidad que sirvan como una excelente herramienta terapéutica en la clínica cotidiana. Mayors cuenta hoy con 18 especialidades farmacéuticas, varias de ellas novedades en el mercado veterinario mundial, como ser:

- Sosten CG Inyectable, primera combinación inyectable de Condroitín sulfato y Glucosamina.
- Toltrazol, novedosa presentación de Toltrazuril en comprimidos para pequeñas especies.

Mayors consolida así una renovada etapa de investigación en las áreas de antiartrósicos, antiparasitarios, y antibióticos.

Su estrategia comercial se basa en un alto sentido de atención al cliente a través de asesores profesionales que brindan una asistencia personalizada.

En el año 2008 ha inaugurado su nuevo depósito y planta administrativa en el partido de Lomas de Zamora, Bs. As., Argentina cumpliendo con las normativas locales de GMP.

Mayors SRL se consolida como una empresa dinámica, de rápida respuesta a las necesidades de la clínica diaria orientada a productos específicos que brinden soluciones efectivas.

Cuenta con una extensa red de distribuidores que garantizan el acceso de sus productos en todo el territorio nacional y a través de un sistema de representaciones exclusivas accede a los mercados de Brasil, Uruguay, Chile, Perú, Panamá, Bolivia, Guatemala, Costa Rica, México y Colombia.

---

<sup>33</sup> Toda la información tomada de <http://www.mayorslab.com.ar/empresa.html>

## 8.1.5.2 Productos de MAYORSLAB:

Figura 3. Productos MAYORSLAB

- **NOGASTROL**  
Omeprazol 10mg  
Línea Antiácidos /  
Antiulcerosos  
  
**ANTIACIDO  
ANTIULCEROSO**



- **SOSTEN Art 25**  
L-Glutamina 100mg  
D-Glucosamina 100mg  
L-Lisina 75mg  
L-Prolina 75mg  
D-L-Metionina 150mg  
L-Arginina 75mg  
Vitamina A 1.5mg  
Vitamina B6 9mg  
D-L Pantotenato de calcio 40mg  
Vitamina E 22.5mg  
Sulfato de manganeso 2mg  
Excipientes c.s.p. 1g  
Línea Antiartrosis

**ANTIARTROSICO /  
REGENERADOR  
OSTEOARTICULAR /  
PROMOTOR DE LA  
CONDROGENESIS**



- **SOSTEN CG Oral**  
Condrotin Sulfato 240mg  
Glucosamina Sulfato 400mg  
Sulfato de manganeso 40mg  
Saborizante 20mg  
Agentes de formulación 950mg  
Línea Antiartrosis

**REGENERADOR  
OSTEOARTICULAR /  
PROMOTOR DE LA  
CONDROGENESIS /  
ANTIARTROSICO**



- **TOLTRAZOL**  
**Comprimidos:**  
Toltrazuril 200mg  
Excipientes c.s.p. 750mg

**Suspensión:**  
Toltrazuril al 5%  
Excipientes c.s.p.  
100 ml

Línea Antibiótica /  
Antiparasitaria

**COCCIDICIDA DE AMPLIO  
ESPECTRO**



- **MOXIDEX PLUS**  
Moxidectina 2mg  
Praziquantel 50mg  
Ag de formulación c.s.p.  
150 mg.

Línea Antibiótica /  
Antiparasitaria

**ANTIPARASITARIO DE  
AMPLIO ESPECTRO  
PREVENTIVO DE LA  
FILARIOSIS**



- **GIACOCIDE**  
GIACOCIDE AMARILLO  
Dimetridazol 16.5mg  
Sulfadimetoxina 25mg  
GIACOCIDE VERDE  
Dimetridazol 165mg  
Sulfadimetoxina 250mg  
GIACOCIDE ROJO  
Dimetridazol 330mg  
Sulfadimetoxina 500mg

Línea Antibiótica /  
Antiparasitaria

**TRATAMIENTO  
ESPECIFICO PARA LA  
COCCIDIOSIS EN CANINOS  
Y FELINOS,  
FRECUENTEMENTE  
ASOCIADAS CON  
GIARDIAS COMPLICANTES**



### PRODUCTOS

- **DERNODENE Shampoo**  
2-Mercaptobenzotiazol 1.10g  
Acido Salicico 2.00g  
Alcanfor 2.00g  
Agentes de formulación c.s.p.  
300cc

Línea Dermatológica  
**SHAIPOO ANTISEPTICO Y  
ANTIBORRICO**



### PRODUCTOS

- **DOXILINA Caninos y  
Felinos**  
COMPRESIDO 150mg  
Doxiciclina 50mg  
Agentes de formulación 150mg  
COMPRESIDO 450mg  
Doxiciclina 150mg  
Agentes de formulación 450mg

Línea Antibiótica /  
Antiparasitaria

**ANTIBIOTICO DE AMPLIO  
ESPECTRO A BASE DE  
DOXICICLINA**



- **MAYOR 10 Pelo y Piel**  
D-L-Metionina 350mg  
Vitamina A 2.200UI  
Vitamina B2 1mg  
Pindoxina 1mg  
Vitamina B 12 10µg  
Vitamina E 50% 44mg  
Vitamina H 50µg  
Acido fólico 0.6mg  
Nicotinamida 5mg  
D-Pantotenato de Calcio 5mg  
Sulfato de Zinc 22mg  
Acido Inoleico al 65% 30mg

Línea Dermatológica

**REGENERADOR DEL  
PELO Y DE LA PIEL /  
CANINOS Y FELINOS**



Fuente: [www.mayorslab.com.ar/empresa.html](http://www.mayorslab.com.ar/empresa.html)

**8.1.5.3 ZOOVET<sup>34</sup>:** Nace en una la Ciudad de Santa Fe, con la idea de proporcionarle al Médico Veterinario productos nacionales que resuelvan sus problemas con eficacia y precios acordes.

ZOOVET es una Empresa “santafesina”, que extiende su comercialización en una extensa zona de nuestro país, con una logística de distribución que le permite estar presente en cada uno de los lugares en donde el Cliente lo requiera.

Basados en el capital humano, fuente de todo crecimiento empresarial, ZOOVET está formado por un conjunto de argentinos del más variado origen: santafesinos, entrerrianos, correntinos, cordobeses, mendocinos y porteños, forman una gran familia federal al servicio del Médico Veterinario Argentino.

#### 8.1.5.4 Productos ZOOVET

Figura 4. Productos ZOOVET

<p><b>ANESTÉSICOS TRANQUILIZANTES</b></p> <p>DIÁZEPAM ZOOVET PLANO 3 SEDA-T XILAZINA ZOOVET</p>	<p><b>ANTIDIARREICOS</b></p> <p>DUOSECRETINA COMPR. DUOSECRETINA INYECTABLE ENTEROPLUS CÁPSULAS ENTEROPLUS JARABE OXIPEROL</p>
<p><b>ANTIBIÓTICOS</b></p> <p>AMOXIVET ATB LISTO AZITROVET CEFALONG ZOOVET (SABORIZADO) CEFAVET CIPROPLUS GEL OTICO ENROPLUS 50 MG. Y 100 MG. COMPRIMIDOS ENROPLUS GEL ÓTICO ENROPLUS I. ITRACONAZOL ZOOVET LINCIO 300 OXISOL SULFADERM AEROSOL ZOOVET SULFAVET T.B.O ZOOVET ZIFLOR GEL ZIFLOR MUCOLÍTICO ORAL</p>	<p><b>ANTIINFLAMATORIOS</b></p> <p>ALGIDOL DUO ALGIDOL INYECTABLE ALGIMINE DEKA 21 VET DUO DEXA-FENAC PREDNOVET TRIAVET</p> <p><b>ANTIPARASITARIOS EXTERNOS</b></p> <p>CURAVET PLATA AEROSOL CURAVET PLATA CREMA ECTOCAN FIP FORTE P.I. SATOS P.I.P. PLUS SHAMPOO ZOOVET CON CLORHEXIDINA SHAMPOO MULTIACTIVO ZOOVET SHAMPOO ZOOVET AP SHAMPOO ZOOVET APCG SHAMPOO ZOOVET B</p>
<p><b>ANTIPARASITARIOS INTERNOS</b></p> <p>ALBEX (SABORIZADO) TRI VERMEX COMPRIMIDOS (SABORIZADO) TRI VERMEX SUSPENSIÓN (SABORIZADO) VERMEX 20 - 40 - 60 KG. (SABORIZADO) VERMEX ORAL P.A. (SABORIZADO)</p>	
<p><b>ENDECTOCIDAS</b></p>	
<p><b>HORMONALES</b></p> <p>CICLAR P.A. SINCELAR I ZOOVET SINCELAR ZOOVET</p>	
<p><b>MINERALIZANTES</b></p> <p>ARTROVET (SABORIZADO) TOTAL VET TOTAL VET</p>	

Fuente: <http://zoovet.com.ar>

<sup>34</sup> [http://zoovet.com.ar/es/paginas/quienes\\_somos](http://zoovet.com.ar/es/paginas/quienes_somos)

**8.1.5.5 RICHMONDVET:** <sup>35</sup> Laboratorios RICHMOND División Veterinaria S. A. Una empresa argentina que produce para el mundo un nuevo concepto en terapéutica y desarrollo de medicamentos y equipamiento para uso veterinario

#### COMERCIO INTERNO – ATENCIÓN AL CLIENTE

Contamos con una red de distribución nacional propia, brindando atención técnica y comercial personalizada a nuestros clientes en todo el país.

Nuestro equipo de promoción y ventas está específicamente capacitado en cada área, con el objetivo de brindar el soporte técnico y científico necesario a veterinarios y productores, asegurando de esta forma el correcto uso y resultados de nuestros medicamentos.

**RICHMOND VETERINARY RESEARCH CENTER:** Una nueva planta de elaboración y desarrollo destinada exclusivamente a la industria veterinaria. Bajo normas GMP, produce nuestros propios productos y brinda servicios de tercerización a laboratorios nacionales y extranjeros, como también elaboración y registro de dossiers, desarrollo de medicamentos y pruebas de eficacia a campo.

**COMERCIO INTERNO:** Contamos con una red de distribuidores nacional propia, brindando atención técnica y comercial personalizada a nuestros clientes en todo el país.

Nuestro equipo de promoción y ventas esta específicamente capacitado en cada área, con el objetivo de brindar el soporte técnico y científico necesario a veterinarios y productores asegurando de esta forma el correcto uso y resultados de nuestros medicamentos.

**COMERCIO EXTERIOR:** Nuestra Cía. Posee una filial en Uruguay, Richmond Veterinaria de Uruguay Ltda. Y actualmente está exportando a países como Uruguay, Paraguay, Chile, Brasil, Perú, Ecuador, Costa Rica, Panamá, Nicaragua y Emiratos Arabes Unidos.

---

<sup>35</sup> <http://www.richmondvet.com.ar/?seccion=institucional>

**NUESTROS PRODUCTOS:** Nuestra fortaleza se concentra en la elaboración y desarrollo de medicamentos diferenciales y nuevas soluciones terapéuticas en patologías específicas para Bovinos de Carne, Bovinos de Leche, Porcinos, Ovinos, Equinos, Pequeños animales y especies exóticas.

Ahora más que nunca, con el impulso de nuestra gente, somos la clave para ayudar a vivir más y mejor.

### 8.1.5.6 Productos RICHMONDVET

**Figura 5. Productos RICHMONDVET**

#### Anestesiología

KETONAL 100	>> LIDOCAÍNE
ALGEN LD	BUPINEX VET
>> ALGEN COMPRIMIDOS	YOHIMBINE VET
ALGEN 20	XILACINA 20
INADRIM INYECTABLE	

#### Antimicrobianos

>> LINCO 300	CLINDEX 200	>> AMPILINE LARGE / SMALL
LINCO 600	CLINDEX 400	SULTRIM
CEFALEXINA 500	METROVET INYECTABLE	PENCILLINE
CEFALEXINA 1000	METROVET 250	BATOXIL LA
CEFALEXINA SUSPENSIÓN	METROVET 500	
CLINDEX 50	ENROMAX	



## Antiparasitarios

>> FLEANET AG
PRAZIQUANTEL RICHMOND
APRAX SUSPENSIÓN
APRAX COMPRIMIDOS

## Uso Clínico

>> DERMALONE
GASTRINE INJECTION
DERMALONE
PREDNIVET 10
PREDNIVET 20
SEPTICARE SHAMPOO
INERAN
SEPTICARE MASTER FARM
IONOMAX
HEPATONE PET´S
DEXA 20

Fuente: <http://www.richmondvet.com.ar>

## 8.2 URUGUAY

Figura 6. Uruguay



**Uruguay**

Uruguay, oficialmente República Oriental del Uruguay, es un país de América del Sur, situado en la parte oriental del Cono Sur americano.  
Wikipedia

**Capital:** Montevideo  
**Presidente:** José Mujica  
**Moneda:** Peso uruguayo  
**Población:** 3,395 millones (2012) Banco Mundial  
**Himno nacional:** Himno nacional de Uruguay  
**Idioma oficial:** Idioma español

Fuente: <https://www.google.com.co/#q=uruguay>

### 8.2.1 Generalidades<sup>36</sup>

*“...Uruguay, oficialmente República Oriental del Uruguay, es un país de América del Sur, situado en la parte oriental del Cono Sur americano. Limita al noreste con Brasil —estado de Río Grande del Sur—, al oeste con Argentina —provincias de Entre Ríos y Corrientes— y tiene costas en el océano Atlántico al sureste y sobre el Río de la Plata hacia el sur. Abarca 176 000 km<sup>2</sup>, siendo el segundo país más pequeño de Sudamérica en cuanto a territorio, detrás de Surinam. De acuerdo a los datos del INE, según el censo de 2011, la población de Uruguay es de 3,29 millones de habitantes<sup>1</sup> representando la décima mayor población entre los países de América del Sur.*

### 8.2.2 Economía<sup>37</sup>

*“...La economía de Uruguay está dominada por el sector agrícola orientado a las exportaciones, y por un sector industrial desarrollado. Después de haber crecido un 5% por año durante el periodo de 1996 - 1998, la economía se vio fuertemente afectada por las recesiones económicas del Brasil y la Argentina, y la moneda se devaluó al mismo tiempo que lo hacía la moneda argentina. Uruguay es miembro del Mercosur, y Montevideo es la sede. Se destaca también el sector de servicios (financieros, logística, transporte, comunicaciones) así como la pujante industria de las tecnologías de la información, en particular el desarrollo de software y servicios vinculados. Uruguay es también el mayor exportador per cápita de software de América Latina y el cuarto en términos absolutos, sólo superado por México, Brasil y Argentina. Otro de los principales ingresos económicos al país es el turismo: la nación cuenta con una línea costera sobre el Río de la Plata y el océano Atlántico salpicada de balnearios, entre los que se destacan Punta del Este y Piriápolis, de fama internacional. El turismo agropecuario, histórico y termal tiene importancia. Según estimaciones del FMI, en 2009 luego de la crisis financiera internacional, la economía creció al 0,6 %. Según el Banco Central, con los datos procesados en 2010, la economía creció en 2009 en un 2,9 % y en el año 2010 en un 8,5 %.*

*El PBI nominal llegó en 2010 a los 40 577 millones de dólares, en tanto que el PBI (nominal) per cápita, corregido por paridad de poder de compra, llegó en 2011 a los 14 296 dólares, convirtiéndose en la cuarta economía de Latinoamérica, tras Argentina, Chile y México. De hecho, si se considera el PBI per cápita a precios corrientes, Uruguay lideraría en la región con 11 998 por habitante, seguido por Chile, con 11 828, y Argentina, con 9138. La inflación o IPC fue del 8,6 % en 2011.*

---

<sup>36</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Uruguay>

<sup>37</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Uruguay#Econom.C3.ADa>






## 8.2.3 Laboratorios Seleccionados

**8.2.3.1 Microsules:**<sup>38</sup> Laboratorios MICROSULES es una empresa uruguaya, con casi treinta años en el mercado local e internacional que fabrica, sintetiza, comercializa y distribuye medicamentos de uso veterinario, insumos agrícolas y recientemente una línea de aerosoles domisanitarios. Sus plantas de producción abarcan un área total de más de 9700 metros cuadrados. Están ubicadas estratégicamente dentro del departamento de Canelones, sobre la ruta 101 a la altura del Km. 28 a tan solo 5 min, del Aeropuerto Internacional de Carrasco, en un extenso predio junto a una sede administrativa y un centro experimental de investigación y desarrollo

### 8.2.3.2 Productos MICROSULES

Figura 7. Productos MICROSULES

#### ANALGESICOS

Butamic Inyectable		Analgésico, antiinflamatorio y antipirético. Solución Inyectable.
Butamic Oral		Antiinflamatorio, analgésico y antipirético. Pasta Oral
Dipirone Microsules		Antipirético, Analgésico, Antiespasmódico y antiinflamatorio. Solución Inyectable.
DMSO Gel		Antiinflamatorio y analgésico. Uso Tópico.
DMSO Solución		Antiinflamatorio y analgésico.

<sup>38</sup> [www.microsules.com](http://www.microsules.com).

**Flunimic Gel Oral**



Antiinflamatorio no esteroideo, Analgésico y Antipirético con efecto Antiedematoso

**Flunimic Inyectable**



Antiinflamatorio no esteroideo, Analgésico y Antipirético con efecto antiedematoso

**Lidomic 2 %**



Anestésico local, regional, epidural e infiltrativo. Solución inyectable

## ANTIBIÓTICOS

**Babemic**



Piroplasmicida, Babesicida y Tripanomicida Antipirético

**Ceftimic**



(Ceftiofur clorhidrato) Cefalosporina de "nueva generación" Antibiótico Betalactámico de amplio espectro.

**Enromic P**



ENROFLOXACINA 10%. Quimioterápico a base de Enrofloxacin en polvo

**Enromic Pet's**



Quimioterápico de amplio espectro para Caninos. Comprimidos orales ranurados

**Espiramic**



Antibiótico de amplio espectro para bovinos, ovinos, caprinos, suínos, caninos, felinos y aves. Solución inyectable

**Estreptopenicilina Microsules**



Antibiótico de Ampio espectro.

**Flomic**



Flofenicol 30 %. Antibiótico bacteriostático. Solución inyectable

Gentamic



Solución inyectable. Uso veterinario

Gentamicina  
Microsules



ANTIBIÓTICO DE AMPLIO ESPECTRO

Oximic 10%  
Inyectable



Antibiótico de amplio espectro para bovinos, ovinos, porcinos, caprinos, equinos, caninos y felinos. Solución Inyectable

## ANTIPARASITARIOS

Curamic



Curabicheras. Antiparasitario externo. Uso Veterinario.

Curamic Ag



Curabicheras. Antiparasitario externo

Curamic  
Pomada






Bovinos, Ovinos, Equinos, Suinos y Caninos.

Fiprosules  
Pour On



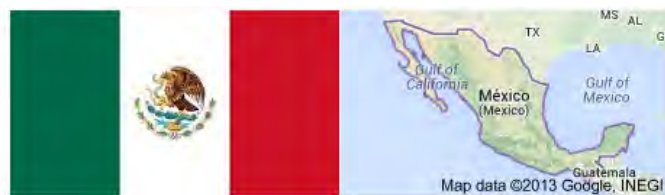
Garrapaticida, piojicida y mosquicida.

<p><b>Ganamic</b></p>		<p>Tónico reconstituyente, roborante, estimulante del estado general.</p>
<p><b>Hematomic</b></p>		<p>Tónico reconstituyente - hemafínico inyectable.</p>
<p><b>Hematomic Plus</b></p>		<p>Tónico reconstituyente – hermatínico. Solución inyectable.</p>

Fuente: [www.microsules.com.ar](http://www.microsules.com.ar)

### 8.3 MÉXICO

**Figura 8. México**



## México

México, también aceptada la grafía "Méjico" por la Real Academia Española, oficialmente llamado Estados Unidos Mexicanos, es un país situado en la parte meridional de América del Norte. [Wikipedia](#)

Capital: [México, D. F.](#)

Prefijo telefónico: 52

Presidente: [Enrique Peña Nieto](#)

Moneda: Peso mexicano

Población: [112,3 millones \(2010\)](#) [Instituto Nacional de Estadística y Geografía](#)

Idioma oficial: Idioma español

Fuente: <https://www.google.com.co/#q=mexico>

### 8.3.1 Generalidades<sup>39</sup>

*“...México, (náhuatl: Mēxihco ‘el ombligo de la luna’)<sup>2</sup>, oficialmente llamado Estados Unidos Mexicanos,<sup>11</sup> es un país situado en la parte meridional de América del Norte. Limita al norte con los Estados Unidos de América, al sureste con Belice y Guatemala, al oriente con el golfo de México y el mar Caribe y al poniente con el océano Pacífico. Es el décimo cuarto país más extenso del mundo, con una superficie cercana a los 2 millones de km<sup>2</sup>. Es el undécimo país más poblado del mundo, con una población que a mediados de 2013 ronda los 118 millones de personas, la mayoría de las cuales tienen como lengua materna el español, al que el Estado reconoce como lengua nacional junto a 67 lenguas indígenas propias.*

*Políticamente, México es una república democrática, representativa y federal compuesta por 32 entidades federativas: 31 estados y el Distrito Federal.*

*La sede del gobierno y los poderes de la unión es la Ciudad de México, cuyo territorio ha sido designado como Distrito Federal...”*

### 8.3.2 Economía<sup>40</sup>

*Conforme a datos del Banco Mundial, en 2005 México tuvo el ingreso nacional bruto per cápita más alto de Latinoamérica, así como también el Ingreso Nacional Bruto más elevado en términos nominales de esta región ese año, consolidándose como un país de ingreso medio-alto. En tanto, el FMI reportó que en 2006 tuvo el segundo PIB per cápita en términos nominales después de Chile<sup>144</sup> y el quinto por paridad de poder adquisitivo<sup>145</sup> a nivel latinoamericano. Además, la economía mexicana, en términos del Producto Interior Bruto, fue en 2006 la decimocuarta más grande del mundo en valores nominales y la duodécima en paridad por poder adquisitivo. Se conforma así como el segundo mayor PIB nominal de América Latina, sólo superado por el de Brasil. Sin embargo, la distribución de la riqueza del país no es equitativa y la división entre ricos y pobres es muy grande. Aún así el país tuvo una increíble recuperación de la última crisis financiera desatada en 1994-1995. México es el décimo mayor exportador del mundo y recientemente se le ha nombrado "economía emergente", como se les denomina a las economías cuyo crecimiento ha sido sostenido en los últimos años. La actividad económica del país depende en gran medida de su comercio con los Estados Unidos de América, los cuales consumen más del 85 por ciento de las exportaciones mexicanas y dan trabajo a casi el 10 por ciento de su población. El envío de remesas por parte de los migrantes internacionales constituye la segunda fuente de ingresos más importante del país después del petróleo.*

---

<sup>39</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/M%C3%A9xico>

<sup>40</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/M%C3%A9xico#Econom.C3.ADa](http://es.wikipedia.org/wiki/M%C3%A9xico#Econom%C3.ADa)

### 8.3.3 Laboratorios Seleccionados

**8.3.3.1 BIO-ZOO:**<sup>41</sup> Los inicios de nuestra empresa —mediados de los años cincuenta del siglo veinte— tienen mucho que ver con el doctor Abelardo Martín Novelo, afamado experto en salud animal, quien fundó una pequeña clínica veterinaria en el centro de la ciudad de Guadalajara. En diciembre de 1956 nació la Distribuidora Veterinaria S.A., que posteriormente habría de convertirse en LABORATORIOS VETERINARIOS BIO ZOO.

El doctor Novelo, quien creó y comercializó varios medicamentos veterinarios de éxito, fallece en el año 1970. Durante 4 años la dirección de la empresa queda en manos del hijo mayor, Abelardo Novelo.

En 1974 La empresa es adquirida por Fidel Valdés y Jara. En pocos años reconfigurada la estructura organizacional, y en 1981 inaugura una planta industrial, de un diseño innovador y funcional que resulto paradigmático entre los laboratorios de aquellos años. Don Fidel Valdés dirigió la empresa durante los siguientes 20 años

En los años noventa la administración se diversifica; el grupo directivo, formado con gente joven y con ejecutivos de experiencia probada, dan un nuevo impulso a la marca. Al mismo tiempo, se consolida una visión de empresa en donde la persona es fundamental para la organización.

Con el nuevo milenio, **BIO ZOO** fortalece áreas estratégicas, que la distinguirán dentro de la industria mexicana; se desarrolla su estrategia en Investigación y Desarrollo (I&D), y se implementa una cultura de calidad de alcance mundial. Por otro lado, las tecnologías de información, y la vocación del desarrollo integral de sus talentos permiten adaptarse a retos globales.

En 2010 la empresa realiza un cambio estructural, en cuanto a diversificar a sus clientes e iniciar un proceso de mundialización, más acorde con los tiempos. Asimismo, formaliza un Gobierno Corporativo que proyecta a la organización a un nuevo nivel de profesionalismo. En 2013 **BIO ZOO** cumplirá 57 años de vida, y lo hará en medio de una expansión latinoamericana sin precedentes, al tiempo que consolidará su Inteligencia de Mercado, colocando a la organización a la vanguardia dentro de las organizaciones latinoamericanas

---

<sup>41</sup> <http://www.bio-zoo.com.mx/index.php/es/>






8.3.3.2 Productos BIO-ZOO

Figura 9. Productos BIO-ZOO




**AB** Antibióticos (7)

Amox C      Amox-T      Cefamax






**AP** Antiparasitarios (4)

Clindamin      Enro-T      Estrepto BB 1 mill.




**AI** Antiinflamatorios (4)

Meloximax 1      Meloximax 3      Prendnimax 20



Prendnimax 5





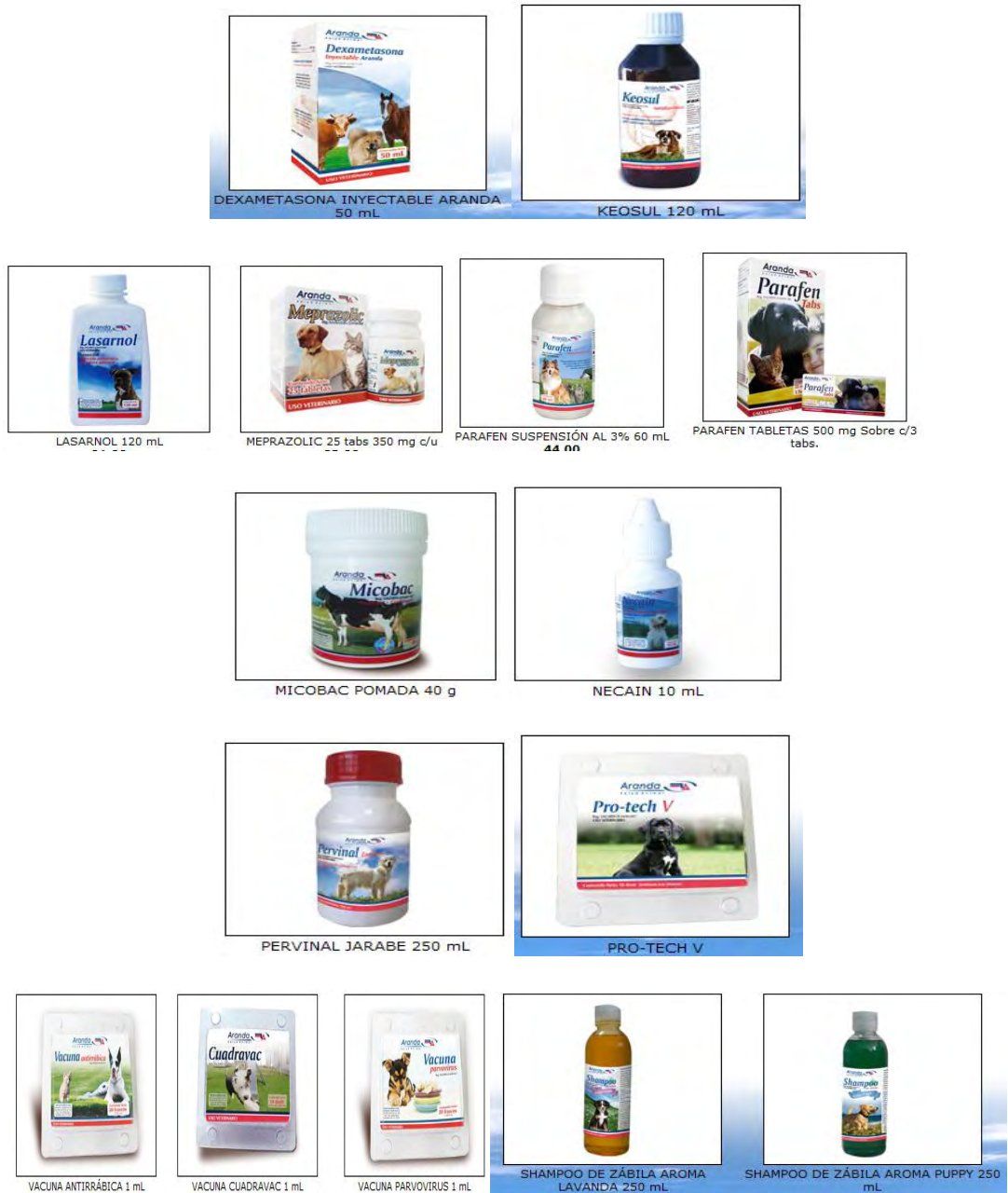
Fuente: <http://www.bio-zoo.com.mx>

**8.3.3.3 ARANDALAB:**<sup>42</sup> Ser una empresa con presencia internacional en la rama farmacéutica veterinaria, entregada a superar las expectativas de nuestros clientes con productos y servicios de la más alta calidad y precios competitivos; utilizando buenas prácticas de manufactura, nuestra política de calidad y constante innovación en nuestro desarrollo farmacéutico.

<sup>42</sup> <http://www.arandalab.com.mx/aranda/>

### 8.3.3.4 Productos ARANDALAB

Figura 10. Productos ARANDALAB



Fuente: <http://www.arandalab.com.mx>

## 9. CAPITULO III PROCESOS ADUANEROS

### 9.1 ANÁLISIS DE LOS PROCESO ADUANEROS EN COLOMBIA

#### 9.1.1 Caracterización de Productos

**9.1.1.1 Clasificación Arancelaria.** 30.03 Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados entre sí, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, sin dosificar ni acondicionar para la venta al por menor.

#### **3003.90.20.00 - - para uso veterinario**

30.04 Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor.

30.04.10. Que contengan penicilinas o derivados de estos productos con la estructura del ácido penicilánico, o estreptomycinas o derivados de estos productos:

#### **3004.10.20.00 - - Para uso Veterinario**

3004.20 – Que contengan otros antibióticos

#### **3004.20.20.00 - - para uso veterinario**

3004.32 - - Que contengan hormonas u otros productos de la partida 29.37, sin antibióticos:

#### **3004.32.20.00 - - - para uso veterinario**

3004.39 - - los demás

#### **3004.39.20.00 - - - para uso veterinario**

3004.40 – que contengan alcaloides o sus derivados, sin hormonas no otros productos de la partida 29.37, ni antibióticos

**3004.40.20.00 - - para uso veterinario**

3004.50 – Los demás medicamentos que contengan vitaminas u otros productos de a partida 29.36

**3004.50.20.00 - - para uso veterinario.**

3004.90 – los demás

**3004.90.30.00 - - los demás medicamentos para uso veterinario**

3307. Preparaciones para afeitar o para antes o después del afeitado, desodorantes corporales, preparaciones para el bañlo, depilatorios y demás preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética, no expresadas ni comprendidas en otra parte; preparaciones desodorantes de locales, Incluso sin perfumar, aunque tengan propiedades desinfectantes.

**3307.90.90.0-Los demás**

**9.1.2 Requisitos por subpartida<sup>43</sup>**

**3003.90.20.00 - - para uso veterinario**

Gravamen	5%
IVA	0 % - EXCLUIDO
Gravámenes por acuerdos internacionales	Preferencia para Paraguay y argentina
Régimen de comercio	Libre importación
Documentos soporte	Concepto de Insumos - Instituto Colombiano Agropecuario Licencia o Registro de Venta - Instituto Colombiano Agropecuario
Descripciones de mercancías	Nombre comercial Otras características

**3004.10.20.00 - - Para uso Veterinario**

Gravamen	10%
IVA	0 % - EXCLUIDO
Gravámenes por acuerdos internacionales	Preferencias con Argentina, México y Paraguay
Régimen de comercio	Libre Importación
Índice Alfabético Arancelario	Medicamentos con penicilina uso veterinario, dosificado o acondicionado para la venta al por menor
Documentos soporte	Licencia o Registro de Venta - Instituto

<sup>43</sup> <http://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

Descripciones de mercancías	Colombiano Agropecuario Nombre comercial Otras características
-----------------------------	--

**3004.20.20.00 - - para uso veterinario**

Gravamen	10%
IVA	0 % - EXCLUIDO
Gravámenes por acuerdos internacionales	Preferencias con Argentina, México y Paraguay
Régimen de comercio	Libre importación
Documentos soporte	Licencia o Registro de Venta - Instituto Colombiano Agropecuario
Descripciones de mercancías	Nombre comercial Otras características

**3004.32.20.00 - - - para uso veterinario**

Gravamen	10%
IVA	0 % - EXCLUIDO
Gravámenes por acuerdos internacionales	Preferencias con Argentina, México y Paraguay
Régimen de comercio	Libre importación
Índice Alfabético Arancelario	Medicamentos que contengan hormonas corticosteroides, para uso veterinario, dosificados o acondicionados para la venta al por menor
Documentos soporte	Licencia o Registro de Venta - Instituto Colombiano Agropecuario
Descripciones de mercancías	Nombre comercial Otras características

**3004.39.20.00 - - - para uso veterinario**

Gravamen	10%
IVA	0 % - EXCLUIDO
Gravámenes por acuerdos internacionales	Preferencias con Argentina, México y Paraguay
Régimen de comercio	Libre importación
Documentos soporte	Licencia o Registro de Venta - Instituto Colombiano Agropecuario
Descripciones de mercancías	Nombre comercial Otras características

**3004.40.20.00 - - para uso veterinario**

Gravamen	10%
----------	-----

IVA	0 % - EXCLUIDO
Gravámenes por acuerdos internacionales	Preferencias con Argentina, México y Paraguay
Régimen de comercio	Libre importación
Documentos soporte	Licencia o Registro de Venta - Instituto Colombiano Agropecuario
Descripciones de mercancías	Nombre comercial Otras características

**3004.50.20.00 - - para uso veterinario.**

Gravamen	10%
IVA	0 % - EXCLUIDO
Gravámenes por acuerdos internacionales	Preferencias con Argentina, México y Paraguay
Régimen de comercio	Libre importación
Documentos soporte	Licencia o Registro de Venta - Instituto Colombiano Agropecuario
Descripciones de mercancías	Nombre comercial Otras características

**3004.90.30.00 - - los demás medicamentos para uso veterinario**

Gravamen	10%
IVA	0 % - EXCLUIDO
Gravámenes por acuerdos internacionales	Preferencias con Argentina, México y Paraguay
Régimen de comercio	Libre importación
Documentos soporte	Licencia o Registro de Venta - Instituto Colombiano Agropecuario
Descripciones de mercancías	Nombre comercial Otras características

**3307.90.90.00 - - los demás**

Gravamen	15%
IVA	16%
Gravámenes por acuerdos internacionales	Preferencias con Argentina, México y Paraguay
Régimen de comercio	Libre importación
Documentos soporte	Registro Sanitario - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos
Descripciones de mercancías	Nombre comercial Otras características

**9.1.3 Intervinientes y procesos informáticos.** Para el desarrollo del presente plan estratégico importador se debe tener en cuenta que la empresa AGRIFARMA para todos los efectos deberá figurar como importador, para lo cual se deberá hacer una actualización en su RUT de la siguiente manera:

En la Hoja 1 del Registro, en el campo 53 de responsabilidades debe estar inscrita la responsabilidad 10 correspondiente a Usuario Aduanero, a su vez en el campo 54 del Registro (Usuarios Aduaneros) debe estar el código 23 que lo señala como importador.

Para la actualización del Registro Único Tributario se deberán tener presentes los documentos requeridos señalados en el art. 4 de la Resolución 1887 de 2007 que son:

- a. El original del documento de identificación, cuando se trate de persona natural, que se exhibirá cuando el trámite lo realice directamente el interesado.
- b. Poder debidamente otorgado, cuando se actúe a través de apoderado.
- c. Documento con autenticación de firma del interesado o de quien ejerza la representación legal, cuando se actúe a través de terceros.
- d. Documento que acredite la constitución de la sociedad y/o representación legal con información vigente cuando se trate de personas jurídicas.
- e. Documento de identificación del representante legal, cuando se trate de persona jurídica y el trámite lo realice directamente el representante.

Ya que AGRIFARMA no cumple ninguna de las causales contempladas en el artículo 11 del decreto 2685/1999 y sus modificaciones debe actuar a través de un representante que para el efecto será una agencia de aduanas, quien surtirá en el proceso como declarante.

De la misma manera y dependiendo del modo de transporte que utilice para la legal introducción de las mercancías objeto de importación al territorio aduanero Nacional deberá contratar directamente o a través de terceros el servicio de una empresa de transporte internacional, la contratación de la empresa de transporte se definirá según los costos y operaciones requeridas.

Finalmente y dependiendo del lugar de nacionalización de mercancías deberá contratar el servicio de un depósito público habilitado, quien para el efecto cumplirá con la custodia de la mercancía entre tanto se surte el proceso de importación y por concluyente la nacionalización de la mercancía.



El proceso de importación de mercancías al territorio aduanero nacional en Colombia se trabaja a través de dos sistemas informáticos el primer proceso se denomina MUISCA CARGA y en este sistema se realiza el proceso de ingreso de carga hasta el depósito que custodiara la mercancía hasta su nacionalización, abandono o reembarque, y el segundo sistema se denomina SIGLO XXI, y en este se surte el proceso de nacionalización de mercancía.

#### **9.1.4 Régimen de importación**

##### **9.1.4.1 Consideraciones generales**

- Obligación aduanera: art. 87 D. 2685/99: *La obligación aduanera nace por la introducción de la mercancía de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional.*

*La obligación aduanera comprende la presentación de la declaración de importación, el pago de los tributos aduaneros y de las sanciones a que haya lugar, así como la obligación de obtener y conservar los documentos que soportan la operación, presentarlos cuando los requieran las autoridades aduaneras, atender las solicitudes de información y pruebas y en general, cumplir con las exigencias, requisitos y condiciones establecidos en las normas correspondientes*

- Base gravable. Art. 87 D. 2685/99: *La base gravable, sobre la cual se liquida el gravamen arancelario, está constituida por el valor de la mercancía, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera.*

*La base gravable para el impuesto sobre las ventas será la establecida en el estatuto tributario y en las demás disposiciones que lo modifiquen o lo complementen.*

*Para efectos aduaneros, la base gravable, expresada en dólares de los Estados Unidos de Norte América, se convertirá a pesos colombianos teniendo en cuenta la tasa de cambio representativa de mercado que informe la Superintendencia Bancaria, para el último día hábil de la semana anterior a la cual se produce la presentación y aceptación de la declaración de importación.*

- Liquidación de tributos aduaneros: art. 89 D. 2685/99 y sus modificaciones: *Los tributos aduaneros que se deben liquidar por la importación, serán los vigentes en la fecha de presentación y aceptación de la respectiva Declaración de Importación.*

*En la Declaración de Corrección, los tributos aduaneros y tasa de cambio aplicables serán los vigentes en la fecha de la presentación y aceptación de la Declaración Inicial.*

*Cuando se trate de una modificación de la declaración de importación, los tributos aduaneros y la tasa de cambio aplicable serán los vigentes en la fecha de la presentación y aceptación de la declaración inicial o de la modificación según fuere el caso, conforme con las reglas especiales previstas para cada modalidad de importación.*

*En la Declaración de Legalización, los tributos aduaneros y tasa de cambio aplicables serán los vigentes en la fecha de la presentación y aceptación de la Declaración inicial o de la fecha de presentación y aceptación de la respectiva declaración de legalización cuando no estuviere precedida de una declaración inicial. Cuando conlleve la modificación de la modalidad de importación se atenderá lo previsto en el inciso anterior.*

*Los derechos antidumping y compensatorios y demás derechos de aduana se causarán y liquidarán, conforme lo dispongan las normas que regulan la materia.*

#### **9.1.4.2 Procedimientos legales**

- Proceso de ingreso de carga: según lo establecido en capítulo II del título V de decreto 2685 de 1999.
- Proceso de importación: según lo establecido en capítulo IV del título V de decreto 2685 de 1999
- Proceso de Importación Ordinaria: según lo establecido en capítulo V del título V de decreto 2685 de 1999
- origen de mercancías para preferencia arancelaria

## **9.2 EXPORTACIÓN DE ARGENTINA<sup>44</sup>**

### **9.2.1 Pasos previos**

Estar inscrito en el *Registro de Exportadores e Importadores de la República Argentina*. Esta inscripción es obligatoria y se realiza en la Dirección General de Aduanas (DGA).

---

<sup>44</sup> <http://www.afip.gob.ar/aduanaDefault.asp>

El exportador deberá presentarse ante la División Registro de la Subdirección General de Legal y Técnica Aduanera, para las Aduanas de Buenos Aires y Ezeiza, o ante la Sección Registro de las Aduanas del interior (según corresponda a su domicilio real).

**9.2.2.1 Requisitos para la inscripción.** Los requisitos para la inscripción en el Registro de Exportadores e Importadores son los establecidos por el Código Aduanero (Ley 22.415) y el Decreto 2284/1991.

En el Artículo 29 de dicho Decreto se exige que el único requisito para lograr la inscripción es contar con la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT), gestionada ante la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP)

Actualmente, la inscripción se sigue realizando bajo el mismo procedimiento; no obstante, los Decreto 2690/2002 y 971/2003 –publicados en Boletín Oficial el 31/12/2002 y 28/04/2003, respectivamente- incorporan nuevas exigencias; a la vez que hace necesario el re-empadronamiento de los ya inscriptos.

Las personas de existencia visible tienen como requisito para la inscripción en el Registro:

- Tener capacidad para ejercer por sí mismo el comercio;
- Acreditar la inscripción y el domicilio fiscal ante la Dirección General Impositiva (DGI), dependiente de la AFIP, a través de CUIT;
- Acreditar la solvencia necesaria u otorgar a favor de la DGA dependiente de la AFIP una garantía, conforme y según determinare la reglamentación, en seguridad del fiel cumplimiento de sus obligaciones;
- No estar comprendido en alguno de los siguientes supuestos:

✓ Haber sido condenado por algún delito aduanero, impositivo o previsional, siempre que no haya transcurrido el doble del máximo de la pena prevista en la ley para dicho delito desde el momento de cumplida la condena;

✓ Haber sido socio ilimitadamente responsable, director o administrador de cualquier sociedad o asociación, cuando la sociedad o la asociación de que se tratare hubiera sido condenada por cualquiera de los ilícitos mencionados anteriormente. Se exceptúa de esta inhabilitación a quienes probaren haber sido ajenos al acto o haberse opuesto a su realización;

✓ Estar procesado judicialmente o sumariado en jurisdicción de la AFIP, por cualquiera de los ilícitos indicados en el primer punto mientras no fuere sobreseído o absuelto por sentencia o resolución firme. No obstante lo dispuesto

precedentemente, podrán inscribirse en el Registro en la medida que otorguen garantías suficientes en resguardo del interés fiscal;

✓ Haber sido sancionado con la eliminación de cualquiera de los demás registros previstos en el Artículo 9º Apartado 2 Inciso I) del Decreto N° 618/97, hasta que se hallare en condiciones de reinscribirse;

✓ Ser fallido;

✓ Estar inhibido judicialmente para administrar o disponer de sus bienes mientras esta situación subsistiere;

✓ Estar inhabilitado para importar o exportar.

Los requisitos cuando se trate de personas de existencia ideal, son los siguientes:

- Estar inscriptas en la Inspección General de Justicia (IGJ) y presentar sus contratos sociales o estatutos;

- Acreditar la inscripción y el domicilio fiscal ante la DGI dependiente de la AFIP, a través de CUIT;

- Acreditar la solvencia necesaria u otorgar a favor de la DGA dependiente de la AFIP una garantía en seguridad del fiel cumplimiento de sus obligaciones, de conformidad con lo que determine la reglamentación;

- No encontrarse la sociedad, asociación o cualquiera de sus directores, administradores o socios ilimitadamente responsables haber sido condenado por algún delito aduanero, impositivo o previsional, siempre que no haya transcurrido el doble del máximo de la pena prevista en la ley para dicho delito desde el momento de cumplida la condena.

### **9.2.3.2 Documentación necesaria**

Las Sociedades –sean S.A., S.R.L., S.H., S.C., U.T.E., etc.- deberán presentar:

- Dos ejemplares del *Formulario OM 1228-E*, certificado por Agente de Aduana o Escribano Público.

- El formulario será integrado a máquina en todos sus campos, en original cada uno de ellos por el Importador/Exportador con carácter de declaración jurada.

- El domicilio real se deberá corresponder con el registro ante la DGI para la CUIT, siendo aquél la sede donde se ejerce la administración superior, ejecutiva o gerencial.

- Los formularios se integrarán en forma completa, con excepción de la firma de los autorizados, que deberán figurar al dorso en el espacio en blanco disponible en dicho formulario. Se aclarará para cada firma nombre y apellido.

- Es condición indispensable para la aceptación del formulario que las firmas no estén encimadas o superpuestas.

Un modelo de *Acta de Distribución de Cargos y Personas Autorizadas a Suscribir la Documentación de Comercio Exterior*, certificado únicamente por Escribano Público.

- El acta se presentará de acuerdo al modelo que integra el Anexo de la Resolución 582/1999, para todo tipo de exportadores, excepto para las personas físicas que no cuenten con personas autorizadas para intervenir Documentación Aduanera y para los Importadores/Exportadores ocasionales que también cumplan con la citada condición.
- Las sociedades irregulares o las personas físicas que cuenten con personas autorizadas para intervenir Documentación Aduanera o cualquier otro tipo de ente, adecuarán la integración del Acta a la información que corresponda.
- *Fotocopia del CUIT*. En la presentación deberá contar con el original, a efectos de que la Aduana certifique la copia.

La documentación requerida para Unipersonales es la siguiente:

- Dos ejemplares del *Formulario OM 1228-E*, certificado por Agente de Aduana o Escribano Público.
- *Fotocopia de Documento de Identidad* (DNI, LE, etc.).
- *Fotocopia del CUIT*. En la presentación deberá contar con el original, a efectos de que la Aduana certifique la copia.

### **9.2.3.3 Registro como exportador no habitual**

Esta opción brinda la posibilidad de realizar una operación específica y luego se da de baja. Una vez presentado el formulario de solicitud éste no se retira, sólo se debe consultar al Sistema María previamente a la operación a fin de verificar que ha sido dado de alta como exportador.

Presentada y autorizada dicha solicitud, se dispone de 60 días de plazo de validez de dicha autorización, si dentro de ese plazo no se realiza operación alguna, automáticamente el sistema da la baja.

La documentación necesaria que deben presentar para registrarse las sociedades o unipersonales que deseen realizar una única operación, es la siguiente:

- Un ejemplar del *Formulario OM 1752-C* (formulario azul), certificado por
- Agente de Aduana o Escribano Público.

- *Fotocopia de Documento de Identidad* (DNI, LE, etc.)
- *Fotocopia del CUIT.*
- Un modelo de *Acta de Distribución de Cargos*, certificado únicamente por Escribano Público (en caso de ser una sociedad).

#### **9.2.3.4 Información básica necesaria.**

- La posición arancelaria del producto a comercializar.
- El régimen de reintegros dispuesto por el Estado para cada producto.
- El régimen de derechos a la exportación dispuesto por el Estado.
- El régimen de exención del IVA4 e Ingresos Brutos.
- Las exigencias por parte el país de destino.
- La legislación en torno a la liquidación de divisas

**9.2.3.5 Posición arancelaria:** La Nomenclatura Común del Mercosur (NCM) clasifica los productos, asignando a cada uno de ellos, una única *posición arancelaria*.

A partir de dicha clasificación, se pueden identificar los incentivos gubernamentales que le corresponden al producto. Asimismo, conociendo la posición se puede obtener información sobre el tratamiento que recibirá el producto en el mercado de destino.

Se entiende por posición arancelaria el código numérico integrado por los siguientes pares de dígitos:

- Capítulo (2 dígitos)
- Partida (4 dígitos)
- Subpartida Sistema Armonizado (6 dígitos, comunes en el marco de la OMC)
- Subpartida Regional (8 dígitos, comunes dentro del Mercosur)

El Sistema Informático María (SIM) operativo en Argentina, agrega cuatro dígitos más. De los cuales tres son números y el cuarto es una letra denominada dígito control.

*La clasificación permite una interpretación uniforme en todos los países miembros de OMC.*

*La estructura de la NCM está conformada por 21 Secciones y 99 Capítulos. Trámites para Exportar ARGENTINA*

**9.2.3.6 Régimen de reintegros:** Consiste en la devolución total o parcial de los impuestos interiores (Ingresos Brutos, IVA, Tasas Comunales) que se hayan pagado en las distintas etapas de producción y comercialización de las mercaderías a exportar, nuevas, sin uso, y manufacturadas en el país. *El objetivo es no exportar impuestos.*

Si la mercadería se elaboró sobre la base de insumos importados directamente por el exportador, el reintegro se otorgará sobre el Valor Agregado Nacional, es decir que la alícuota será aplicada sobre el valor FOB, una vez deducido el valor CIF de los insumos importados.

La solicitud se presenta ante la Dirección General de Aduanas en el Área de Reintegros. El pago de reintegros se efectiviza una vez presentada la documentación que acredita el embarque de la mercadería. El trámite suele demorar entre 30 y 60 días.

**9.2.3.7 Derechos a la exportación:** La aplicación de retenciones encuentra su fundamento en las condiciones vigentes impuestas por el actual contexto económico. Ante tal circunstancia, resulta necesaria la toma de medidas tendientes al fortalecimiento de las cuentas públicas.

De acuerdo a la mercadería de exportación de que se trate, los aranceles aplicables son de 5%, 10% y 20%, sobre el valor FOB de la mercadería a exportar.

✓ Compatibilidad con Otros Derechos

Los derechos fijados por la Res. 11/2002 serán adicionados a los ya existentes, sean permanentes o transitorios.

✓ Exenciones

Estará exento del pago de los derechos a la exportación:

- El valor CIF de las mercaderías importadas temporariamente en el marco del Régimen establecido por la Res. 72/1992 y el Decreto 1439/1996, en la medida en que las mismas se hubieran incorporado a las mercaderías exportadas (Res. 530/2002).
- Aquellas exportaciones de material destinado a la difusión turística y a la realización de ferias y exposiciones, congresos u otras manifestaciones similares (Res. 51/2002).
- Aquellas previstas por normas preexistentes: Ley 24.196, Ley 19.640, Ley 24.331, Ley 24.633, Ley 23.390, Ley 14.842.
- La exportación de mercaderías llevadas personalmente por el viajero, hasta el límite de US\$ 2.000, para su traslado a los países del Mercosur, siempre que se trate de productos de libre exportación y se presente la factura comercial respectiva.

**9.2.3.8 Régimen de exención de IVA:** El recupero de IVA por operaciones de exportación puede ser:

- *Por Compensación:* débitos propios originados por operaciones en el mercado interno.
- *Por Acreditación:* contra las obligaciones impositivas originadas por operaciones y adeudadas por el exportador por impuestos a cargo de la
- DGI, excepto el mismo IVA.
- *Por Transferencia:* la transferencia del crédito del IVA a otro contribuyente.
- *Devolución:* al titular del crédito en efectivo o en títulos valores.

Los exportadores podrán computar contra el impuesto que adeudaren por sus operaciones gravadas, el impuesto que por los bienes, servicios y locaciones que se destinen a la exportación o a cualquier etapa de la misma les hubieran facturado, siempre y cuando el mismo esté vinculado con la exportación y no hubiera sido utilizado.

Si esta compensación no pudiera realizarse o se realizara en forma parcial, el saldo les será acreditado contra otros impuestos o será reintegrado a los exportadores.

Para tener derecho a la acreditación, devolución o transferencia, los exportadores deberán estar inscriptos en el Registro de Exportadores e Importadores de la República Argentina de la Dirección General de Aduanas.



La devolución de los importes pagados en concepto de IVA deberá ser devueltos dentro de los 60 días de presentada la solicitud.

**9.2.3.9 Restricciones en el mercado de destino:** Es necesario contar con información detallada del mercado de destino para conocer las exigencias existentes para el ingreso del producto. Deberá tenerse en cuenta los requerimientos del comprador y la documentación a presentar en la aduana de destino. De igual modo, deberá informarse de las regulaciones aduaneras en materia de importación que rijan en el país de destino.

Las restricciones comerciales pueden agruparse en arancelarias o no arancelarias.

Entre las barreras arancelarias se encuentran:

- *Derecho Ad Valorem:* porcentual del valor en aduana de la mercadería, se calcula con base al valor de la factura.
- *Derecho Específico:* se expresa en términos monetarios por unidad de medida.
- *Derecho Mixto:* es una combinación de los anteriores.
- Las barreras no arancelarias pueden tener distintas formas: prohibiciones, cupos, cuotas, medidas anti-dumping, cláusulas de salvaguarda, restricciones cambiarias, entre otras.

**9.2.4.0 Ingreso de divisas:** A partir del 11 de febrero de 2002, los cobros de exportaciones de bienes y servicios, netos de la aplicación de anticipos y préstamos de prefinanciación de exportaciones de bienes, deben ser liquidados en el Mercado Único y Libre de Cambios en los plazos establecidos según el tipo de producto.

*Decreto 690/2002.* Dichos cobros son acreditados en una cuenta corriente o en caja de ahorro en pesos en una entidad financiera.

La *Comunicación A 3944* del Banco Central de la República Argentina (BCRA) (publicada en El Boletín Oficial el día 21/ 05/ 2003) establece lo siguiente:

- Los exportadores dispondrán de 90 días hábiles para la efectiva liquidación de las divisas por exportaciones de bienes y servicios. Esta medida será aplicable incluso para operaciones anteriores siempre y cuando no se encuentren vencidas.
- Los exportadores no estarán obligados a ceder las divisas al BCRA para operaciones superiores a US\$ 1.000.000.
- Se permite pagar en forma anticipada deudas con el exterior en concepto de importaciones de bienes independientemente del vencimiento pactado.
- Se elimina la necesidad de conformidad previa para ciertos pagos de deudas de gobiernos locales y para la cancelación de deudas financieras del sector privado financiero y no financiero.
- Para dar curso a cualquier pago de servicios de capital o intereses, las entidades bancarias controlarán la declaración de deuda de la

**9.2.5 Certificación del producto:** Hay algunos mercados que ofrecen ventajas a productos si los mismos cuentan con algún tipo de certificaciones. Éstas pueden ser en función de su procedencia o del cumplimiento de ciertas normas técnicas o de calidad.

Las certificaciones son expedidas por organismos gubernamentales.

**9.2.5.1 Certificado de origen:** Para que una mercadería reciba el tratamiento preferencial establecido a través de un acuerdo comercial, es preciso establecer que dicha mercadería ha sido efectivamente producida en el territorio de uno de los países signatarios del acuerdo. Esta condición se acredita formalmente mediante el Certificado de Origen.

Adicionalmente, aunque no reciba tratamiento especial, algunos países importadores solicitan como requisito la Certificación de Origen (Ej. UE).

Sobre los requisitos de origen, en general se establece un porcentaje del valor agregado total que debe corresponder a procesos efectuados en un país, para conferirle al bien el carácter de originario de dicho país.

Los certificados mencionados son emitidos por instituciones privadas bajo la supervisión de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería, entre las cuales cabe mencionar las siguientes: Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina (AIERA), Cámara de Exportadores de la República Argentina

(CERA), Cámara de Comercio, Industria y Producción de la República Argentina (CACIPRA), Cámara Argentina de Comercio (CAC).

*Cada acuerdo particular establece los requisitos que un producto debe cumplir para ser considerado originario de determinado país o región y las entidades que están habilitadas para otorgar certificados.*

*El requisito para Mercosur es de 60% de valor agregado regional. El costo del certificado varía entre \$10 (US\$ 3,5) y \$20 (US\$ 7).*

**9.2.5.2 Sistema generalizado de preferencias:** Para recibir los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) es necesario cumplimentar un certificado de origen especial que emite únicamente la Secretaría de Industria, Comercio y Minería en forma gratuita.

Este Sistema consiste en el otorgamiento por parte de 29 países desarrollados de una reducción o eliminación total de derechos de importación, de determinados productos exportados desde países en vías de desarrollo.

Los países otorgantes de este beneficio son: Unión Europea, EE.UU., Suiza, Noruega, Canadá, Japón, Nueva Zelanda, Australia, Bulgaria, Hungría, Polonia, Bielorrusia, Federación Rusa, Eslovaquia y República Checa.

Los productos que son beneficiados por el SGP, son los que están incluidos en las Listas Positivas (Productos con derecho a preferencias) confeccionados por los países otorgantes de preferencias, debiendo cumplirse con ciertos criterios de origen fijados por los mismos.

Los interesados en iniciar la tramitación, deberán retirar los Formularios en el Área SGP de la Dirección de Promoción de Exportaciones la Secretaría de Industria, Comercio y Minería. No se aplican aranceles.

**9.2.5.3 Certificado de normas de calidad:** Es un documento que verifica las condiciones de fabricación, embalaje, calidad y embarque. A través de las Normas de Calidad se certifica el proceso productivo de la empresa.

Algunos productos requieren la intervención de organismos oficiales para acreditar su calidad, y autorizar su comercialización desde el país al exterior:

- Alimentos para consumo humano: INAL (Instituto Nacional de Alimentos).
- Productos, subproductos y derivados de origen animal no alimentarios: SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Animal).
- Vegetales y derivados no alimentarios, productos agroquímicos y biológicos: IASCAV (Instituto Argentino de Sanidad y Calidad Animal).
- Elementos y materiales nucleares: CNEA (Comisión Nacional de la Energía Atómica).
- Medicamentos o productos destinados a la salud humana: Secretaría de Salud Pública.
- Estupefacientes y psicotrópicos: Secretaría de Programación para la Prevención de la Drogadicción y Lucha contra el Narcotráfico.
- Flora y Fauna: Secretaría de Recursos Naturales y Medio Ambiente.
- Libros y demás impresos e ilustraciones que contengan material cartográfico: IGM (Instituto Geográfico Militar).

### **9.3 EXPORTACIÓN DE URUGUAY<sup>45</sup>**

**9.3.1 Generalidades.** Para la exportación definitiva de mercaderías, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 52 del Código Aduanero Uruguayo (Decreto Ley N° 15691 de 7 de diciembre de 1984), se seguirá el siguiente procedimiento común, sin perjuicio de los procedimientos especiales que en esta norma o posteriores se prevean para cubrir determinadas situaciones operativas o comerciales.

#### **9.3.2 Descripción del proceso**

##### **9.3.2.1 De la elaboración de la declaración:**

###### **A.- Actuaciones del Declarante**

El Declarante (Despachante de Aduanas o Exportador autorizado para despachar su propia mercadería), iniciará la operación de exportación, presentando ante la Administración de la Aduana donde se vaya a realizar el despacho, una declaración en el Documento Único Aduanero (en adelante DUA), de acuerdo a los formularios que conforman el mismo y que se adjuntan en esta norma (Ver el apartado Documento Único Aduanero (DUA) , en las operaciones de salida,

---

<sup>45</sup> <http://www.aduanas.gub.uy>

formularios que lo integran) . Los formularios integrantes del DUA, se llenarán de acuerdo a las instrucciones que se facilitan en esta norma. Para lo cual se efectuará la siguiente secuencia de actuaciones:

- Elaboración de la Declaración

- ✓ Declarante completará en su Aplicación Informática, los campos del DUA de acuerdo a la normativa vigente para el Régimen Aduanero y la operación solicitada, las respectivas instrucciones de llenado del DUA y el instructivo para Aduanas (en adelante DNA).

- ✓ Si procediera alguna liquidación de tributos o proventos, el Declarante aportará la información necesaria para la liquidación que entiende debe pagar, haciendo constar que tributos pagará en el Banco de la República Oriental del Uruguay (en adelante BROU), o cuales pagará en la Dirección General Impositiva (en adelante D.G.I.). La DGI solamente recaudará F.I.S., I.M.E.B.A., Detracción y cualquier otro tributo creado o a crearse, relacionados directamente con dicha Dirección.

- ✓ Completado el DUA de acuerdo a las instrucciones anteriormente establecidas, el Declarante enviará a la DNA por intermedio de la Red de Valor Agregado (en inglés Value Added Net, (en adelante VAN) de su elección, un mensaje electrónico conteniendo los datos correspondientes a los campos del DUA exigibles para solicitar la exportación definitiva de la mercadería.

- ✓ El mensaje contendrá los siguientes archivos:

- a) Obligatorios:

- Datos generales (Formulario Principal D-1)
- Datos de ítems (Formularios Complementarios D-2)
- Documentos/ certificados/ resoluciones/ autorizaciones adjuntas (Formularios Complementarios D-3).
- Datos generales exigidos por la DGI que forman parte de la Declaración Jurada que debe presentar el Exportador ante dicho Organismo
- Datos necesarios para la liquidación de los tributos y/o tasas correspondientes a los Organismos intervinientes en la exportación.
- En caso de House to House se deberá indicar la dirección de Depósito de la mercadería.
- Control de envío del mensaje.

- b) Condicionales:

- Relación y detalle de las facturas comerciales adjuntas (Formularios Complementarios D-3).

- Relación de Contenedores (Formularios Complementarios D-3)
- Datos para la afectación de bienes en Admisión Temporal (Formularios Complementarios D-4).
- Datos para la Declaración Jurada de DGI que permiten la liquidación de los créditos a los cuales está sujeta la exportación.
- En caso de House to House se deberá indicar la dirección de Depósito de la mercadería.

✓ Si de las comprobaciones efectuadas por la Aplicación "LUCIA", surgieran errores, le será enviado un mensaje con los códigos de error correspondientes a los motivos del rechazo.

✓ La Aplicación Informática después de validar el DUA sin mensajes de error, enviará un mensaje de numeración al Declarante conteniendo los siguientes datos:

- a) Fecha de Registro
- b) Número del DUA, compuesto por:

Código de la Administración de la Aduana de registro.

Año de numeración.

Número secuencial, que corresponde al DUA.

#### B. Actuaciones de la Aduana

La Aplicación Informática de Aduanas, recibido el mensaje conteniendo los datos correspondientes al DUA, efectuará las siguientes actuaciones:

- Comprobaciones sobre la Declaración
- Registro, Validación, Impresión y Ensobrado de la Declaración

### 9.3.2.2 De la recepción de la documentación

#### A.- Actuaciones del Declarante

- El Declarante presentará el sobre con el DUA y restantes documentos unidos, en la ventanilla de la Unidad de Recepción y Entrega de la Documentación de la Administración de la Aduana correspondiente. Los documentos anteriores, para los que la DNA tenga ya establecido un procedimiento de intercambio electrónico no será necesaria la presentación de los mismos en el soporte papel.
- Si se produjeran discrepancias entre el funcionario receptor y el Declarante, acerca de la documentación presentada, el reclamo se hará ante el supervisor del área dentro de la Unidad.

- A la presentación del DUA hará constar si la mercadería esta disponible para su verificación en un Recinto Aduanero, o si va a ser inmediatamente embarcada en el medio de transporte que la conducirá al exterior del territorio aduanero, desde un Depósito Habilitado y controlado por la Aduana. Para lo cual dejará constancia en la casilla 93 (Observaciones del DUA) indicando: "Mercadería a disposición de la Aduana en el Lugar de Localización consignado en la casilla 34, anterior".
- Cuando la mercadería vaya a salir del territorio aduanero o a ser introducida en un Recinto Aduanero para su posterior embarque, utilizando más de un vehículo y siempre que los mismos viajen juntos, se comunicará dicho hecho en el punto de acceso al recinto aduanero dando cuenta del ingreso del último.
- Cuando se utilice parcialmente la documentación, se presentará fotocopia de la misma en la cual se consignará la mercadería, cantidad, valor y número del DUA y del/de los ítem/s del mismo, que se despachan con dicha fotocopia. En los documentos originales se consignarán los mismos datos y el saldo disponible en valor y cantidad; original y fotocopia serán firmada debajo de los datos anteriores, por el Declarante y por el supervisor de la Unidad de Recepción de la Documentación (quien en este caso se encargará de admitir la declaración), dejando parcializada al Declarante, la que deberá ser unida al último despacho que se efectúe o presentada en la Unidad de Regularización de la A. de la Aduana o en la U. de Regularizaciones de la Dirección de Nacional de Aduanas (para los despachos efectuados en las AA. de A. de Montevideo y del A.I. de Carrasco), en caso de no utilizarse más y tener saldo vivo.
- Cuando se deposite en un mismo medio de transporte mercaderías de más de un D.U.A., se adjuntará una nota firmada por el Declarante haciendo mención a los números de D.U.A. para los que se solicita la consolidación de la carga respectiva. Si los DUAs fueren de varios Declarantes, la consolidación la presentará el Transportista de acuerdo al modelo de impreso establecido en el Procedimiento de Importación y Tránsito.
- Culminada la admisión de la declaración y sus documentos unidos, el Declarante recibirá por la documentación entregada un recibo, firmado por el funcionario receptor de la misma.

#### B.- Actuaciones de la Aduana

- El funcionario aduanero receptor de la documentación, introducirá en la Aplicación
- Informática de Aduanas el número correspondiente al DUA.
- La Aplicación Informática desplegará una pantalla indicándole la documentación que debe ser requerida, al Declarante para ese despacho. La Aplicación asumirá que la mercadería está a disposición de la Aduana, aceptando la documentación.
- El funcionario comprobará que la documentación que aporte el Declarante coincide con la que la Aplicación le informa. Para los certificados, autorizaciones o resoluciones emitidos por otros Organismos mediante un procedimiento de intercambio electrónico con la DNA, no será exigible la presentación de los

mismos en el soporte papel. El funcionario validará sobre la Aplicación Informática cada concepto requerido. Cuando se presente nota de correlación, se dejará constancia sobre la Aplicación de los números de D.U.A. afectados, los que serán enviados conjuntamente a los diferentes destinos que les correspondan.

- Sí toda la documentación requerida queda validada, asignará Canal de Verificación.
- En caso de aceptación la Aplicación emitirá un “recibo de entrega de la documentación”, por duplicado,

- Número del DUA
- Fecha y hora de admisión
- Relación de los documentos presentados
- Nombre y código del declarante
- Nombre del Exportador
- Número de carpeta
- Si la mercadería está sometida a control técnico: “ Control Técnico” Si se da el caso visto en el numeral 5) anterior, contendrá las leyendas: : “ Canal Rojo” , para las decretadas a Revisión Física y "Canal Verde " aquellas que no lleven Revisión
- Nombre del funcionario encargado de realizar la revisión física, cuando salga Canal Rojo.
- Identificación del funcionario receptor (código de identificación).

- Una de las vías del recibo anterior, firmada por el funcionario receptor, será entregada al Declarante, como justificante de la recepción del DUA y la documentación adjunta. La otra quedará en el sobre con la declaración.
- Si faltare documentación o no fuere correcta la presentada, el funcionario rechazará el sobre con los documentos, devolviéndolo al Declarante para que proceda a completarla o a aportar la correcta.
- Si se produjeran discrepancias entre el funcionario receptor y el Declarante, acerca de la documentación presentada, serán resueltas por el Supervisor de la Unidad siendo su resolución firme en primera instancia y siendo él quien valide o invalide sobre la Aplicación Informática la actuación realizada, recepcionando la declaración si procede.
- Para la parcialización de la documentación se seguirá el procedimiento visto en el numeral II A 5)
- El funcionario que proceda finalmente a la admisión de la declaración y su documentación adjunta, dejará constancia de este hecho con su firma en la casilla 96 de la vía 1 del DUA.
- Admitida la declaración el funcionario receptor impondrá sobre el lugar indicado en el sobre, una etiqueta de acuerdo a los siguientes colores:

- a) Roja para las declaraciones decretadas a Canal Rojo
- b) Verde para las declaraciones decretadas a Canal Verde



- Admitida la documentación, la Unidad de Regularización de la Documentación procederá de acuerdo lo dispuesto en el presente instructivo.

### **9.3.2.3 De la disponibilidad de la mercadería**

#### **A.- Actuaciones del Declarante**

El Declarante podrá, antes de poner a disposición la mercadería, mediante un “Segundo Mensaje” vía electrónica, corregir los datos establecidos originalmente en el DUA, completando la información declarada con la mercadería a despachar. Sólo hasta ese momento se puede enviar mensaje de corrección.

#### **B.- Actuaciones de la Aduana**

Se distinguen dos casos:

- Que la mercadería se presente en el recinto aduanero en el cual se va a despachar y en ese momento se pone a disposición de la aduana para su control. En el caso que la mercadería llegue a un recinto aduanero por el cual se va a despachar.
- Que la mercadería se encuentre a disposición de la aduana en un Depósito Fiscal Habilitado de uso general (dentro o fuera de un recinto aduanero) o se encuentre en un local habilitado por la Aduana para la verificación de la mercadería de exportación en una empresa - en cuyo caso se habilitará como un depósito, al solo efecto de la verificación de exportaciones - Estos pueden ser una planta procesadora de pescado o un frigorífico de carne, etc., que la aduana habilite a tal fin y para el sistema serán un depósito más.

### **9.3.2.4 Del control físico**

#### **A.- Actuaciones de la Aduana**

- Recibido el sobre con los documentos, el funcionario actuante procederá a la comprobación física.
- Los funcionarios encargados del control físico comprobarán la cantidad de bultos y/o peso, y/o volumen, marcas y números de los mismos y la coincidencia de la mercadería con la declarada en el DUA, debiendo realizar una completa revisión del contenido de la declaración y de sus documentos.
- Si no tuvieren observaciones, introducirán su conformidad en la Aplicación y en el DUA en todas sus vías (casillas 97) firmándolas.

En todos los casos se dejará constancia en la Aplicación Informática, de las actuaciones del funcionario actuante, siguiendo el procedimiento establecido en el procedimiento común para Importación Definitiva

- Seguirán el Procedimiento Común establecido anteriormente.
- Terminadas sus actuaciones y autorizada la operación, le entregará al Declarante la vía 4, para que de curso a la operación e intervendrá las vías 1, 2 y 3 en la casilla 104 c, y en la Aplicación.

#### B.- Actuaciones del Declarante

- El Declarante, entregará la vía 4 al funcionario encargado del Control del Embarque o Salida (en Recinto o Depósito habilitado).

### **9.3.2.5 Del control de embarque o salida**

#### A.- Actuaciones de la Aduana

- El funcionario encargado del Punto de Control Embarque o Salida recibirá la vía 4 del DUA, verificará que esté intervenida en la casilla 97, por el funcionario autorizante de la operación. Intervendrá la vía 4, sobre la casilla 104 (c) autorizando el embarque o salida. En los embarques parciales de graneles, unirá el listado con los pesos de cada embarque emitido por la Aplicación, cuando la pesada sea hecha en la balanza del Punto de Control, o las notas de peso de la balanza habilitada por la DNA, en otro caso.
- Autorizado el embarque o salida, procederá a remitir la vía 4 y el listado o los comprobantes de peso a la Unidad de Regularización de la Administración de la Aduana. Si el embarque fuere parcial y no se cumple la totalidad del embarque en el turno de un funcionario, pasará las actuaciones a quien le releve.

#### B.- Actuaciones del Declarante

El Declarante en los casos establecidos anteriormente entregará la vía 4 del DUA, para su intervención en el Punto de Control de Embarque o Salida.

### 9.3.2.6 De la unidad de control de cargas

Se procederá de acuerdo a lo establecido para cargas en la Orden del Día 126/99 controlando el cumplimiento de los mensajes de carga según la modalidad del medio de transporte.

#### A.- Actuaciones del Agente Transportista y del Agente de Cargas

- Se sigue el Procedimiento previsto en el Apartado VII A), debiendo ajustarse a los procedimientos de declaración y asociación previstos para los casos de manifiesto de salida

#### B.- Actuaciones del Declarante

- Se sigue el Procedimiento previsto en el Apartado VII B)
- El declarante tendrá que enviar el Tercer Mensaje asociando el manifiesto de cargas (marítimo, aéreo) una vez que el Agente transportista haya enviado el manifiesto de carga de salida del medio de transporte, indicado la asociación al nivel de Manifiesto conocimiento línea con el número de DUA y el ítem correspondiente al mismo. Deberá coincidir a dicho nivel el tipo y cantidad de bultos. Para el caso de manifiesto terrestre la asociación debe realizarse con anterioridad al momento de salida de la mercadería

#### C.- Actuaciones de la Aduana

- Se sigue el Procedimiento previsto en el Apartado VII C) siguiente.

### **9.3.2.7 Del cumplimiento de las declaraciones.**

#### A.- Actuaciones del Agente Transportista y del Agente de Cargas

- El Agente de Transporte enviará en el plazo establecido por el Procedimiento de Cargas la Declaración de Salida, de acuerdo a la normativa establecida al efecto. Entre otros datos debe comunicar a la Aduana el número del documento aduanero con el que legalmente se documenta la mercadería, objeto de la carga en el medio de transporte, asociándolo al Manifiesto, Título de transporte y línea del mismo, expedido por él y que manifiesta en su Declaración de Salida.
- Igual actuación seguirá el Agente de Cargas cuando se trate de una consolidación.
- Los Agentes anteriores deben entregar, en el plazo fijado, al Declarante, copia simple del Título de Transporte, al efecto de que éste pueda cumplir con sus obligaciones de presentación en plazo ante la Aduana

## B.- Actuaciones del Declarante

- El Declarante enviará el “ Tercer Mensaje” con el número del título de transporte (Conocimiento de embarque, Guía de transporte, etc.) Asignado a cada ítem de la declaración. El mensaje contendrá:
  - ✓ El Número del DUA al que corresponde y por el que se autoriza el embarque o salida.
  - ✓ El Número asignado por la Aduana a la Declaración de Salida de la mercadería (Manifiesto), al título de transporte (Conocimiento, Guía, etc.) y a la línea (secuencial dentro del anterior), correspondiente a la mercadería exportada.
  - ✓ Número del Título de Transporte, asignado por el Transportista o el Agente de Carga
  - ✓ Identificación del medio de Transporte utilizado en la salida.
- La falta de recepción de la información anterior dentro del plazo establecido, determinará la iniciación del procedimiento de suspensión del Declarante, salvo que se justifique la falta de responsabilidad en la demora y sin perjuicio de las acciones colaterales que tome la Dirección Nacional de Aduanas.
- El Declarante estará obligado a comunicar al Agente Transportista o de Carga, el número del DUA que ampara la mercadería que este último transporta.
- La falta de recepción de la información anteriormente citada o de la entrega del documento antes dicho, dentro del plazo establecido, determinará la iniciación del procedimiento de suspensión del Agente Privado de Interés Público

## C.- Actuaciones de la Aduana

- Recibido del Agente de Transporte (y del Cargas en su caso), los datos correspondientes a la Declaración de Salida, la Aplicación procederá a cotejar los datos enviados por el Transportista con los enviados por el Declarante y si son coincidentes, dará por cumplida la operación de Exportación, enviando un mensaje a la DGI y restantes Organismos que lo requieran. Si hubiera discrepancias, la Aplicación procederá emitir un aviso a la Unidad de Control de Cargas, la cual determinará las observaciones, notificando a quien hubiere de salvarlas.
- Transcurridos los plazos anteriores sin que sea posible emitir el cumplido, la Aduana procederá a comunicar el hecho al Banco Central del Uruguay, a los efectos oportunos, con independencia de las justificaciones posteriores de los operadores intervinientes. Producidas éstas se comunicarán de igual forma.

## 9.4 EXPORTACIÓN DE MÉXICO<sup>46</sup>

**9.4.1 Generalidades.** El agente aduanal es un profesional del comercio exterior, que mediante una patente otorgada por la SHCP, está legitimado para actuar a nombre del exportador ante la aduana para realizar el despacho aduanero (art. 40 de la Ley Aduanera). Sus honorarios serán pactados con su cliente por los servicios prestados (art. 163 de la Ley Aduanera).

El agente aduanal aparte de realizar el despacho aduanero, pedimento de exportación, así como también la clasificación de la mercancía, puede ofrecer los servicios de logística internacional, distribución, trámites ante diferentes dependencias, almacenaje y asesoría en materia aduanera.

Los gastos que se consideran durante el despacho aduanero de exportación son:

- a) Derecho de Trámite Aduanero (DTA) (cuando sea aplicable, ver art. 49 de la Ley Federal de Derechos).
- b) Honorarios del agente aduanal (art. 163, frac. V de la Ley Aduanera).
- c) Servicios de asesoría en comercio exterior del agente aduanal (opcional).
- d) Manejo de la mercancía.
- e) Almacenaje (opcional).

*Quienes importen o exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento... (Artículo 36 primer párrafo, fracción II de la Ley Aduanera) .*

El Pedimento de exportación es el documento oficial que contiene información de la empresa exportadora mediante el cual declara ante la SHCP la mercancía que va a exportar para efectos de devolución o acreditamiento de contribuciones.

El pedimento debe incluir:

- Firma electrónica: demuestra que la mercancía a exportar cumple con regulaciones y restricciones no arancelarias.
- Código de barras u otro medio de control oficial impreso por el agente aduanal.

---

<sup>46</sup> <http://www.aduanas.sat.gob.mx/>

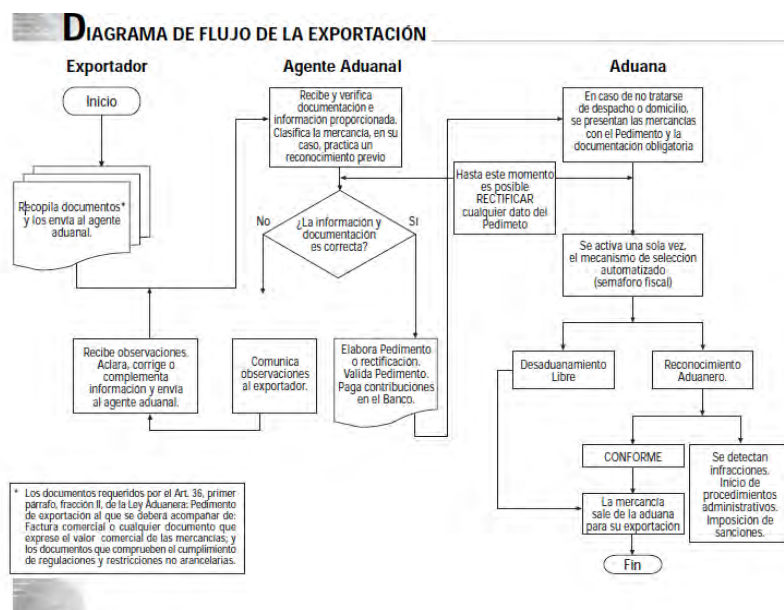
Al pedimento suelen anexarse documentos como:

- Carta encomienda: documento donde el exportador encarga al agente aduanal el despacho de las mercancías.
- Factura comercial (ver punto IV).
- Copia del Registro Federal de Contribuyentes.
- Carta de instrucciones de embarque.
- Lista de empaque.
- Permisos.
- Certificado de origen.

Es importante asegurarse de que su agente aduanal cuente con la patente correspondiente y goce de buena reputación para que realice el despacho aduanero de manera eficiente. Para cualquier duda sobre despacho aduanero puede dirigirse a la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM). Teléfonos 33 00 75 00, Fax: 55 25 80 70, 52 08 93 70; página Web: <http://www.caaarem.org.mx>. Asimismo, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) ofrece diversos canales de atención donde puede obtener asesoría gratuita y confidencial sobre temas de Comercio Exterior. Si desea obtener este tipo de servicio ingrese a; [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx)

#### 9.4.2 Proceso

Figura 11. Proceso exportaciones México



Fuente: [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx)

## 10. CAPITULO IV PROPUESTA DEL SISTEMA D.F.I

### 10.1 DEFINICIÓN DE PRODUCTO

#### 10.1.1 Identificación de producto de compra

Mercado Oferente Argentina

Laboratorio: MAYORSLAB

Producto:

**Línea Antiácidos:** ■ NOGASTROL

**Línea Antiartrósica:** ■ SOSTEN CG Oral, ■ SOSTEN Art 25, ■ SOSTEN CG Inyectable

**Línea Antibiótica / Antiparasitaria:** ■ MOXIDEX PLUS, ■ DOXILINA Caninos y Felinos, ■ GIACOCIDE, ■ TOLTRAZOL.

**Línea Dermatológica:** ■ MAYOR 10 Pelo y Piel, ■ DERMODENE Shampoo, ■ DERMODENE Loción, ■ PRURICILONA Spray

#### 10.1.2 Clasificación arancelaria

**Cuadro 4. Clasificación Arancelaria Origen – Destino**

NOMBRE	SUBPARTIDA ORIGEN	SUBPARTIDA DESTINO
Línea Antiácidos		
NOGASTROL	3004.90.99.310	3004.90.30.00
Línea Antiartrósica		
SOSTEN CG Oral	3004.90.99.310	3004.90.30.00
SOSTEN Art 25	3004.90.99.310	3004.90.30.00
SOSTEN CG Inyectable	3004.90.99.310	3004.90.30.00
Línea Antibiótica / Antiparasitaria		
MOXIDEX PLUS	3004.20.11.100	3004.20.20.00
DOXILINA Caninos y Felinos	3004.10.19.000	3004.10.20.00
GIACOCIDE	3004.20.11.100	3004.20.20.00
TOLTRAZOL	3004.20.11.100	3004.20.20.00
Línea Dermatológica		
MAYOR 10 Pelo y Piel	3004.50.90.000	3004.50.20.00
DERMODENE Shampoo	3307.90.00.900	3307.90.90.00
DERMODENE Loción	3307.90.00.900	3307.90.90.00
PRURICILONA Spray	3004.90.99.310	3004.90.30.00

Fuente: Esta Investigación

### 10.1.3 Requisitos en origen y destino.

- Origen: Colombia y Argentina tiene unos acuerdos: acuerdo de Montevideo donde se generan escenarios de preferencias arancelarias, para tal efecto para la siguiente subpartida el exportador debe:

**3004.10.20.00:**

Certificado de origen

Concepto sanitario

**3004.20.20.00:**

Certificado de origen

Concepto sanitario

**3004.50.20.00:**

Certificado de origen

Concepto sanitario

**3004.90.30.00:**

Certificado de origen

Concepto sanitario

**3307.90.90.00:**

Certificado de origen

Concepto sanitario

- Destino:

**3004.10.20.00:**

Vobo: Licencia o Registro de Venta - Instituto Colombiano Agropecuario

Tributos aduaneros

**Arancel:** 011-Argentina con cód. 011 (MERCOSUR) 1.50%

**IVA:** 0 % - EXCLUIDO

**3004.20.20.00:**

Vobo: Licencia o Registro de Venta - Instituto Colombiano Agropecuario

Tributos aduaneros

**Arancel:** 011-Argentina con cód. 011 (MERCOSUR): 0.0%

**IVA:** 0 % - EXCLUIDO

**3004.50.20.00:**

Vobo: Licencia o Registro de Venta - Instituto Colombiano Agropecuario

Tributos aduaneros

**Arancel:** 011-Argentina con cód. 011 (MERCOSUR) 1.50%

**IVA:** 0 % - EXCLUIDO

**3004.90.30.00:**

Vobo: Licencia o Registro de Venta - Instituto Colombiano Agropecuario

Tributos aduaneros



**Arancel:** 011-Argentina con cód. 011 (MERCOSUR) 1.50%  
**IVA:** 0 % - EXCLUIDO

**3307.90.90.00:**

Vobo: Registro Sanitario - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos

Tributos aduaneros

**Arancel:** 011-Argentina con cód. 011 (MERCOSUR) 0.0%

**IVA:** 16%

## **10.2 DISTRIBUCIÓN FISICA INTERNACIONAL**

**10.2.1 Requerimientos para D.F.I<sup>47</sup>** El presente análisis se trabaja con un contenedor de 20, (1 TEUS), ya que es un primer ejercicio importador la negociación se realizara EXW.

**INFORMACIÓN SOBRE EL EMBARQUE:** Un embarque mensual de un contenedor de 20; se programaría con forma de pago mixto el 50% anticipado y 50% contra entrega de la mercancía.

**EMPAQUE:** la mercancía viene en las diferentes presentaciones que ofrece la empresa Laboratorios Mayors.

**EMBALAJE:** la presentación comercial de unidad mínima de venta será de cajas acondicionadas al por mayor

**AGENTES:** determinados por el vendedor

**DOCUMENTACIÓN:** la requerida para la exportación

**UNITARIZACION:** pallet europeo: (11 pallet por contenedor<sup>9</sup>

**MANIPULACION DE LA CARGA EN EL LOCAL DEL EXPORTADOR:** La requerida para cargar la mercancía al medio de transporte que llevara el contenedor hasta puerto de destino

**TRANSPORTE INTERNO:** desde el laboratorio hasta el puerto

**SEGURO INTERNO:** no aplica

---

<sup>47</sup> Tomado del simulador de PROEXPORT

ALMACENAMIENTO: en depósito del puerto de embarque mientras pasa la revisión de sociedad portuaria o sociedad aérea (un día)

MANIPULACION EN EL LUGAR DE EMBARQUE: cargue del contenedor o su equivalente al medio de transporte principal

ADUANEROS: costos en origen y destino

BANCARIOS: costos por transferencias bancarias por pago de operaciones de comercio exterior.

TRANSPORTE INTERNACIONAL: liquidación de flete según contenedor

SEGURO INTERNACIONAL: por valor de la carga

ADMINISTRATIVOS: costos de operación de comercio exterior

CAPITAL DE INVENTARIO: valor de inversión en rotación de operaciones.

**10.2.1.1 Modos de transporte.** Para el presente trabajo se analizó diversas opciones, como resultado de este proceso en el presente documento se presentan las opciones marítimas y aéreas que tiene la movilización de mercancías objeto de exportaciones e importaciones entre Colombia y Argentina

**Figura 12. Transporte Marítimo**



Fuente: Perfil Logístico De Argentina: PROEXPORT

El transporte marítimo entre Colombia y Argentina es el principal canal de movilización de mercancías; movilizando para el año 2012 822.830 toneladas por un valor de 276 millones de dólares; en segundo está el transporte aéreo con 1124 toneladas equivalentes a 12.3 millones de dólares; por lo anterior se toma la opción de analizar la D.F.I para el presente trabajo en función del transporte marítimo entre los puertos de Buenos aires y Barranquilla.

**Figura 13. Transporte Aéreo**



Fuente: perfil logístico de argentina: PROEXPORT

## 10.2.2 Costos en origen

**Cuadro 5. Costos en Origen**

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN		MARÍTIMO		
		Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
PAIS EXPORTADOR	A VALOR EXW	145,350	13.226,84	-
	<i>Costos Directos</i>			
	1 EMPAQUE	0,050	4,55	
	2 EMBALAJE	0,060	5,46	
	3 UNITARIZACIÓN	0,165	15,00	
	4 MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,275	25,00	
	5 DOCUMENTACIÓN	0,769	70,00	
	6 TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	1,429	130,00	
	7 ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,659	60,00	
	8 MANIPULEO PREEMBARQUE	1,193	108,54	
	9 MANIPULEO EMBARQUE	3,351	304,98	
	10 SEGURO	0,978	89,00	
	11 BANCARIO	2,180	198,40	
	12 AGENTES	2,908	264,63	
	<i>Costos Indirectos</i>			
13 ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	3,429	312,00	-	
14 CAPITAL-INVENTARIO	2,282	207,70	-	
<b>COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR</b>		<b>19,728</b>	<b>1.795,26</b>	
B VALOR : FCA.No Incluye Embarque	161,727	14.717,12	-	
C VALOR : DAP*		N/A		
D VALOR : FAS No Incluye Embarque	161,727	14.717,12	-	
E VALOR : FOB	165,078	15.022,10	-	

Fuente: Esta Investigación

Dentro del proceso de exportación el costo más alto lo representa la parte administrativa, este variable es un elemento que se puede controlar ya que es independiente al valor de la compra; y de acuerdo a la empresa puede mantenerse y no subir.

### 10.2.3 Costos en tránsito internacional

**Cuadro 6. Costos En Tránsito Internacional**

TRANSITO INTERNACIONAL	1	TRANSPORTE INTERNACIONAL	9,890	900,00	-
	F	VALOR CFR	176,397	16.052,10	-
	G	VALOR CPT	176,397	16.052,10	-
	1	SEGURO INTERNACIONAL	2,949	268,40	-
	H	VALOR CIF	180,775	16.450,50	-
	I	VALOR CIP	180,775	16.450,50	-
	1	MANIPUELO DE DESEMBARQUE	3,912	356,00	-
		<i>Costos indirectos</i>			
	2	CAPITAL-INVENTARIO	1,429	130,00	-
		<b>COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL</b>	<b>37,908</b>	<b>3.449,66</b>	
	C	VALOR DAP** No Incluye Desembarque	182,203	16.580,50	-
	J	VALOR DAT	186,115	16.936,50	-

Fuente: Esta Investigación

Dentro del proceso de tránsito aduanero internacional, el costo de transporte se maneja por TEUS movilizado; no mercancía movilizada; este valor disminuye por volumen de carga transportada.

### 10.2.4 Costos en destino

**Cuadro 7. Costos En Destino**

PAIS IMPORTADOR	1	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	20,276	1.845,12	-
	2	ALMACENAMIENTO	3,626	330,00	-
	3	SEGURO	2,484	226,00	-
	C	VALOR DAP***	212,501	19.337,62	-
	1	DOCUMENTACION	5,165	470,00	-
	2	ADUANEROS (IMPUESTOS)	14,142	1.286,96	-
	3	AGENTES	7,692	700,00	-
	4	BANCARIO	3,670	334,00	-
		<i>Costos indirectos</i>			
	5	CAPITAL-INVENTARIO	3,802	346,00	-
	<b>COSTO DE LA DFI PAIS IMPORTADOR</b>	<b>98,766</b>	<b>8.987,74</b>		
K	VALOR DDP TOTAL	246,973	22.474,58	-	

Fuente: Esta Investigación

En destino, ósea en Colombia, desde el puerto de arribo hasta la ciudad de pasto, el transporte interno es muy costoso, puesto que esta **mercancía** tiene unos manejos especiales para su seguridad como el tránsito en horarios solares, lo que

implica mayor tiempo afectando al costo, El costo de la nacionalización en puertos Colombianos también representa una variable muy interesante que se puede manejar en favor de la operación cuando se maneja frecuencias y volumen.

## 10.2.5 Matriz D.F.I

### 10.2.5.1 Por subpartida en marítimo

**Cuadro 8. D.F.I Subpartida 3004.90.30.00:**

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN			MARÍTIMO			
			Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	
PAIS EXPORTADOR	A	VALOR EXW	91,722	3.026,84		
	<i>Costos Directos</i>					
	1	EMPAQUE	0,050	1,65		
	2	EMBALAJE	0,060	1,98		
	3	UNITARIZACIÓN	0,165	5,46		
	4	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,275	9,08		
	5	DOCUMENTACIÓN	1,299	42,87		
	6	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	3,939	130,00		
	7	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,659	21,75		
	8	MANIPULEO PREEMBARQUE	1,193	39,37		
	9	MANIPULEO EMBARQUE	3,351	110,58		
	10	SEGURO	0,978	32,27		
	11	BANCARIO	2,180	71,94		
	12	AGENTES	2,908	95,96		
	<i>Costos Indirectos</i>					
	13	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	3,429	113,16		
	14	CAPITAL-INVENTARIO	2,282	75,31		
<b>COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR</b>			<b>22,769</b>	<b>751,37</b>		
B	VALOR : FCA.No Incluye Embarque	111,140	3.667,63			
C	VALOR : DAP*		N/A			
D	VALOR : FAS No Incluye Embarque	111,140	3.667,63			
E	VALOR : FOB	114,491	3.778,21			
TRÁNSITO INTERNACIONAL	1	TRANSPORTE INTERNACIONAL	9,890	326,37	-	
	F	VALOR CFR	125,810	4.151,74	-	
	G	VALOR CPT	125,810	4.151,74	-	
	1	SEGURO INTERNACIONAL	2,949	97,32	-	
	H	VALOR CIF	130,188	4.296,21	-	
	I	VALOR CIP	130,188	4.296,21	-	
	1	MANIPUELO DE DESEMBARQUE	3,912	129,10		
	<i>Costos indirectos</i>					
	2	CAPITAL-INVENTARIO	1,429	47,16		
	<b>COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL</b>			<b>40,949</b>	<b>1.351,31</b>	
C	VALOR DAP** No Incluye Desembarque	131,617	4.343,37	-		
J	VALOR DAT	135,529	4.472,46	-		
PAIS IMPORTADOR	1	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	20,276	669,11		
	2	ALMACENAMIENTO	3,626	119,66		
	3	SEGURO	2,484	81,97		
	C	VALOR DAP***	161,915	5.343,20	-	
	1	DOCUMENTACION	5,165	170,45		
	2	ADUANEROS (IMPUESTOS)	1,953	64,44		
	3	AGENTES	7,692	253,84		
	4	BANCARIO	3,670	121,11		
	<i>Costos indirectos</i>					
	5	CAPITAL-INVENTARIO	3,802	125,47	-	
<b>COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR</b>			<b>89,617</b>	<b>2.957,35</b>		
K	VALOR DDP TOTAL	184,197	6.078,50	-		

Fuente: Esta Investigación

**Cuadro 9. D.F.I Subpartida 3004.50.20.00:**

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN			MARITIMO		
			Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
PAIS EXPORTADOR	A	VALOR EXW	421,052	2.105,26	-
		<i>Costos Directos</i>			
	1	EMPAQUE	0,050	0,25	
	2	EMBALAJE	0,060	0,30	
	3	UNITARIZACIÓN	0,165	0,82	
	4	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,275	1,37	
	5	DOCUMENTACIÓN	0,769	3,85	
	6	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	1,429	7,14	
	7	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,659	3,30	
	8	MANIPUELO PREEMBARQUE	1,193	5,96	
	9	MANIPUELO EMBARQUE	3,351	16,76	
	10	SEGURO	0,978	4,89	
	11	BANCARIO	2,180	10,90	
	12	AGENTES	2,908	14,54	
		<i>Costos Indirectos</i>			
13	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	3,429	17,14	-	
14	CAPITAL-INVENTARIO	3,482	17,41	-	
	<b>COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR</b>	<b>20,928</b>	<b>104,64</b>		
B	VALOR : FCA.No Incluye Embarque	438,629	2.193,14	-	
C	VALOR : DAP*		N/A		
D	VALOR : FAS No Incluye Embarque	438,629	2.193,14	-	
E	VALOR : FOB	441,980	2.209,90	-	
TRÁNSITO INTERNACIONAL	1	TRANSPORTE INTERNACIONAL	9,890	49,45	-
	F	VALOR CFR	453,299	2.266,50	-
	G	VALOR CPT	453,299	2.266,50	-
	1	SEGURO INTERNACIONAL	2,949	14,75	-
	H	VALOR CIF	457,677	2.288,39	-
	I	VALOR CIP	457,677	2.288,39	-
	1	MANIPUELO DE DESEMBARQUE	3,912	19,56	
		<i>Costos indirectos</i>			
	2	CAPITAL-INVENTARIO	1,429	7,14	
		<b>COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL</b>	<b>39,108</b>	<b>195,54</b>	
	C	VALOR DAP** No Incluye Desembarque	459,106	2.295,53	-
J	VALOR DAT	463,018	2.315,09	-	
PAIS IMPORTADOR	1	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	20,276	101,38	
	2	ALMACENAMIENTO	3,626	18,13	
	3	SEGURO	2,484	12,42	
	C	VALOR DAP***	489,404	2.447,02	-
	1	DOCUMENTACION	5,165	25,82	
	2	ADUANEROS (IMPUESTOS)	6,866	34,33	
	3	AGENTES	7,692	38,46	
	4	BANCARIO	3,670	18,35	
		<i>Costos indirectos</i>			
	5	CAPITAL-INVENTARIO	3,802	19,01	-
		<b>COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR</b>	<b>92,690</b>	<b>463,45</b>	
K	VALOR DDP TOTAL	516,599	2.583,00	-	

Fuente: Esta Investigación

**Cuadro 10. D.F.I Subpartida 3004.10.20.00:**

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN			MARÍTIMO		
			Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
PAIS EXPORTADOR	A	VALOR EXW	85,263	852,63	-
		<i>Costos Directos</i>			
	1	EMPAQUE	0,050	0,50	
	2	EMBALAJE	0,060	0,60	
	3	UNITARIZACIÓN	0,165	1,65	
	4	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,275	2,75	
	5	DOCUMENTACIÓN	0,769	7,69	
	6	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	1,429	14,29	
	7	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,659	6,59	
	8	MANIPUELO PREEMBARQUE	1,193	11,93	
	9	MANIPUELO EMBARQUE	3,351	33,51	
	10	SEGURO	0,978	9,78	
	11	BANCARIO	2,180	21,80	
	12	AGENTES	2,908	29,08	
		<i>Costos Indirectos</i>			
	13	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	3,429	34,29	-
14	CAPITAL-INVENTARIO	2,282	22,82	-	
	<b>COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR</b>	<b>19,728</b>	<b>197,28</b>		
B	VALOR : FCA.No Incluye Embarque	<b>101,640</b>	<b>1.016,40</b>	-	
C	VALOR : DAP*		N/A		
D	VALOR : FAS No Incluye Embarque	<b>101,640</b>	<b>1.016,40</b>	-	
E	VALOR : FOB	<b>104,991</b>	<b>1.049,91</b>	-	
TRÁNSITO INTERNACIONAL	1	TRANSPORTE INTERNACIONAL	<b>9,890</b>	98,90	-
	F	VALOR CFR	<b>116,310</b>	<b>1.163,10</b>	-
	G	VALOR CPT	<b>116,310</b>	<b>1.163,10</b>	-
	1	SEGURO INTERNACIONAL	2,950	29,50	-
	H	VALOR CIF	<b>120,688</b>	<b>1.206,88</b>	-
	I	VALOR CIP	<b>120,688</b>	<b>1.206,88</b>	-
	1	MANIPUELO DE DESEMBARQUE	3,912	39,12	
		<i>Costos indirectos</i>			
	2	CAPITAL-INVENTARIO	1,429	14,29	
		<b>COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL</b>	<b>37,908</b>	<b>379,08</b>	
	C	VALOR DAP** No Incluye Desembarque	<b>122,116</b>	<b>1.221,16</b>	-
J	VALOR DAT	<b>126,028</b>	<b>1.260,28</b>	-	
PAIS IMPORTADOR	1	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	20,276	202,76	
	2	ALMACENAMIENTO	3,626	36,26	
	3	SEGURO	2,484	24,84	
	C	VALOR DAP***	<b>152,414</b>	<b>1.524,14</b>	-
	1	DOCUMENTACION	5,165	51,65	
	2	ADUANEROS (IMPUESTOS)	1,811	18,11	
	3	AGENTES	7,692	76,92	
	4	BANCARIO	3,670	36,70	
		<i>Costos indirectos</i>			
	5	CAPITAL-INVENTARIO	3,802	38,02	-
	<b>COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR</b>	<b>86,435</b>	<b>864,35</b>		
K	VALOR DDP TOTAL	<b>174,555</b>	<b>1.745,55</b>	-	

Fuente: Esta Investigación

**Cuadro 11. D.F.I Subpartida 3004.20.20.00:**

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN			MARÍTIMO		
			Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
PAIS EXPORTADOR	A	VALOR EXW	187,799	4.131,58	-
		<i>Costos Directos</i>			
	1	EMPAQUE	0,050	1,10	
	2	EMBALAJE	0,060	1,32	
	3	UNITARIZACIÓN	0,165	3,63	
	4	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,275	6,04	
	5	DOCUMENTACIÓN	0,769	16,92	
	6	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	1,429	31,43	
	7	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,659	14,51	
	8	MANIPUELO PREEMBARQUE	1,193	26,24	
	9	MANIPUELO EMBARQUE	3,351	73,73	
	10	SEGURO	0,978	21,52	
	11	BANCARIO	2,180	47,97	
	12	AGENTES	2,908	63,97	
		<i>Costos Indirectos</i>			
	13	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	3,429	75,43	-
	14	CAPITAL-INVENTARIO	2,282	50,21	-
	<b>COSTO DE LA DFI PAIS EXPORTADOR</b>	<b>19,728</b>	<b>434,01</b>		
B	VALOR : FCA.No Incluye Embarque	204,176	4.491,86	-	
C	VALOR : DAP*		N/A		
D	VALOR : FAS No Incluye Embarque	204,176	4.491,86	-	
E	VALOR : FOB	207,527	4.565,59	-	
TRÁNSITO INTERNACIONAL	1	TRANSPORTE INTERNACIONAL	9,890	217,58	-
	F	VALOR CFR	218,846	4.814,61	-
	G	VALOR CPT	218,846	4.814,61	-
	1	SEGURO INTERNACIONAL	2,949	64,89	-
	H	VALOR CIF	223,224	4.910,92	-
	I	VALOR CIP	223,224	4.910,92	-
	1	MANIPUELO DE DESEMBARQUE	3,912	86,07	
		<i>Costos indirectos</i>			
	2	CAPITAL-INVENTARIO	1,429	31,43	
		<b>COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL</b>	<b>37,908</b>	<b>833,98</b>	
C	VALOR DAP** No Incluye Desembarque	224,652	4.942,35	-	
J	VALOR DAT	228,564	5.028,42	-	
PAIS IMPORTADOR	1	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	20,276	446,07	
	2	ALMACENAMIENTO	3,626	79,78	
	3	SEGURO	2,483	54,63	
	C	VALOR DAP***	254,950	5.608,90	-
	1	DOCUMENTACION	5,165	113,63	
	2	ADUANEROS (IMPUESTOS)	0,000	-	
	3	AGENTES	7,692	169,23	
	4	BANCARIO	3,670	80,75	
		<i>Costos indirectos</i>			
	5	CAPITAL-INVENTARIO	3,802	83,65	-
	<b>COSTO DE LA DFI PAIS IMPORTADOR</b>	<b>84,623</b>	<b>1.861,72</b>		
K	VALOR DDP TOTAL	275,280	6.056,15	-	

Fuente: Esta Investigación



**Cuadro 12.D.F.I Subpartida 3307.90.90.00:**

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN			MARÍTIMO		
			Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
PAIS EXPORTADOR	A	VALOR EXW	148,120	3.110,53	-
		<i>Costos Directos</i>			
	1	EMPAQUE	0,050	1,05	
	2	EMBALAJE	0,060	1,26	
	3	UNITARIZACIÓN	0,165	3,47	
	4	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,275	5,77	
	5	DOCUMENTACIÓN	0,769	16,15	
	6	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	1,429	30,00	
	7	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,659	13,85	
	8	MANIPUELO PREEMBARQUE	1,193	25,05	
	9	MANIPUELO EMBARQUE	3,351	70,38	
	10	SEGURO	0,978	20,54	
	11	BANCARIO	2,180	45,79	
	12	AGENTES	2,908	61,07	
		<i>Costos Indirectos</i>			
	13	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	3,429	72,00	-
14	CAPITAL-INVENTARIO	2,282	47,93	-	
	<b>COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR</b>	<b>19,728</b>	<b>414,29</b>		
B	VALOR : FCA.No Incluye Embarque	164,497	3.454,44	-	
C	VALOR : DAP*		N/A		
D	VALOR : FAS No Incluye Embarque	164,497	3.454,44	-	
E	VALOR : FOB	167,849	3.524,82	-	
TRÁNSITO INTERNACIONAL	1	TRANSPORTE INTERNACIONAL	9,890	207,69	-
	F	VALOR CFR	179,167	3.762,52	-
	G	VALOR CPT	179,167	3.762,52	-
	1	SEGURO INTERNACIONAL	2,949	61,94	-
	H	VALOR CIF	183,545	3.854,45	-
	I	VALOR CIP	183,545	3.854,45	-
	1	MANIPUELO DE DESEMBARQUE	3,912	82,15	
		<i>Costos indirectos</i>			
	2	CAPITAL-INVENTARIO	1,429	30,00	
		<b>COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL</b>	<b>37,908</b>	<b>796,08</b>	
	C	VALOR DAP** No Incluye Desembarque	184,974	3.884,45	-
J	VALOR DAT	188,886	3.966,61	-	
PAIS IMPORTADOR	1	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	20,276	425,80	
	2	ALMACENAMIENTO	3,626	76,15	
	3	SEGURO	2,484	52,15	
	C	VALOR DAP***	215,272	4.520,71	-
	1	DOCUMENTACION	5,165	108,46	
	2	ADUANEROS (IMPUESTOS)	55,718	1.170,08	
	3	AGENTES	7,692	161,54	
	4	BANCARIO	3,670	77,08	
		<i>Costos indirectos</i>			
	5	CAPITAL-INVENTARIO	3,802	79,85	-
	<b>COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR</b>	<b>140,342</b>	<b>2.947,19</b>		
K	VALOR DDP TOTAL	291,320	6.117,72	-	

Fuente: Esta Investigación

Como resultado del análisis por Subpartida se encuentra que la Subpartida 3307.90.90.00, paga un IVA del 16%; incrementando en gran parte los costos en destino; sin embargo este tiene preferencia arancelaria de origen. Desde el país

de Origen - Destino todos los productos presentan preferencias arancelaria desde Origen, las cuales son acéquiales por el exportador puesto que actualmente tiene registrada para la exportación todos sus productos.

### 10.2.5.2 Por importación en marítimo y aéreo

**Cuadro 13. D.F.I por Compra**

<b>INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO</b>	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	medicamentos de uso veterinarios
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	3004.90.99.310; 3004.20.11.100; 3004.10.19.000; 004.50.90.0000; 3307.90.00.900
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	3004.90.30.00 3004.20.20.00; 3004.10.20.00; 3004.50.20.00; 3307.90.90.00
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	CAJA – TEUS
	IV	VALOR EX-WORKS POR UNIDAD COMERCIAL	0
<b>INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE</b>	V	EMPAQUE DIMENSIONES	CAJA DE CARTON -
	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	PUERTO BUENOS AIRES
	VII	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	BARRANQUILLA
	VIII	PESO TOTAL KG/TON	0.301 TONELADAS
	IX	UNIDAD DE CARGA	1 TEUS
	X	UNIDADES COMERCIALES	91
<b>OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA</b>	XI	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	15,00
	XII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	EXW
	XIII	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	MIXTO
	XIV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	1.900,00

Para hacer el análisis de D.F.I se manejo el instructivo presentado por PROEXPORT, ya que actualmente se maneja negociaciones de promoción directa con ese país. La unidad mínima de cargue fue un TEUS, porque es la venta mínima para exportación que actualmente maneja el laboratorio seleccionado.

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN			MARITIMO			AÉREO		
			Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
PAIS EXPORTADOR	A	VALOR EXW	145,350	13.226,84	-	145,350	13.226,84	
		<i>Costos Directos</i>						
	1	EMPAQUE	0,050	4,55		0,050	4,55	
	2	EMBALAJE	0,060	5,46		0,093	8,50	
	3	UNITARIZACIÓN	0,165	15,00		0,275	25,00	
	4	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,275	25,00		0,275	25,00	
	5	DOCUMENTACIÓN	0,769	70,00		0,934	85,00	
	6	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	1,429	130,00		1,593	145,00	
	7	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,659	60,00		0,813	74,00	
	8	MANIPUELO PREEMBARQUE	1,193	108,54		1,429	130,00	
	9	MANIPUELO EMBARQUE	3,351	304,98		3,543	322,43	
	10	SEGURO	0,978	89,00		1,154	105,00	
	11	BANCARIO	2,180	198,40		2,180	198,40	
	12	AGENTES	2,908	264,63		2,908	264,63	
	<i>Costos Indirectos</i>							
13	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	3,429	312,00	-	3,571	325,00	-	
14	CAPITAL-INVENTARIO	2,282	207,70	-	2,282	207,70	-	
	<b>COSTO DE LA DFI PAIS EXPORTADOR</b>	<b>19,728</b>	<b>1.795,26</b>		<b>21,101</b>	<b>1.920,21</b>		
B	VALOR : FCA.No Incluye Embarque	161,727	14.717,12	-	162,908	14.824,62	-	
C	VALOR : DAP*		N/A			N/A		
D	VALOR : FAS No Incluye Embarque	161,727	14.717,12	-		N/A		
E	VALOR : FOB	165,078	15.022,10	-		N/A		
TRÁNSITO INTERNACIONAL	1	TRANSPORTE INTERNACIONAL	9,890	900,00	-	16,000	1.456,00	
	F	VALOR CFR	176,397	16.052,10	-		N/A	
	G	VALOR CPT	176,397	16.052,10	-	180,512	16.426,62	0,00
	1	SEGURO INTERNACIONAL	2,949	268,40	-	3,012	274,10	
	H	VALOR CIF	180,775	16.450,50	-		N/A	
	I	VALOR CIP	180,775	16.450,50	-	185,129	16.846,72	0,00
	1	MANIPUELO DE DESEMBARQUE	3,912	356,00		4,132	376,00	
		<i>Costos Indirectos</i>						
	2	CAPITAL-INVENTARIO	1,429	130,00		1,604	146,00	
		<b>COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL</b>	<b>37,908</b>	<b>3.449,66</b>		<b>45,850</b>	<b>4.172,31</b>	
C	VALOR DAP** No Incluye Desembarque	182,203	16.580,50	-		N/A		
J	VALOR DAT	186,115	16.936,50	-	190,865	17.368,72	0,00	
PAIS IMPORTADOR	1	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	20,276	1.845,12		17,929	1.631,57	
	2	ALMACENAMIENTO	3,626	330,00		3,516	320,00	
	3	SEGURO	2,484	226,00		3,791	345,00	
	C	VALOR DAP***	212,501	19.337,62	-	216,102	19.665,29	-
	1	DOCUMENTACION	5,165	470,00		5,165	470,00	
	2	ADUANEROS (IMPUESTOS)	14,142	1.286,96		14,142	1.286,96	
	3	AGENTES	7,692	700,00		11,242	1.023,00	
	4	BANCARIO	3,670	334,00		3,670	334,00	
		<i>Costos indirectos</i>						
	5	CAPITAL-INVENTARIO	3,802	346,00	-	3,802	346,00	
	<b>COSTO DE LA DFI PAIS IMPORTADOR</b>	<b>98,766</b>	<b>8.987,74</b>		<b>109,108</b>	<b>9.928,84</b>		
K	VALOR DDP TOTAL	246,973	22.474,58	-	254,124	23.125,25	-	

Fuente: Esta Investigación

## 11. CAPITULO V PLAN ESTRATÉGICO IMPORTADOR

### 11.1 DEFINICIÓN DE IMPORTACIÓN.

**11.1.1 Escenario de proceso.** Como resultado de anterior análisis se presenta las siguientes opciones:

- ✓ La empresa AGRIFARMA, cuenta con una estabilidad económica que le permitiría hacer una inversión de 28 millones COP al mes, un promedio de 14.000 USD.
- ✓ El proceso de importación de los productos presenta una inversión de 42.701.703 millones de pesos.
- ✓ El incremento de los productos desde origen a destino es de:

51%	3004.90.30.00
68%	3004.20.20.00
49%	3004.10.20.00
82%	3004.50.20.00
51%	3307.90.90.00

- ✓ La empresa AGRIFARMA debe solicitar los permisos respectivos antes ICA e INVIMA.
- ✓ La empresa AGRIFARMA debe tener lo correspondiente a las cuentas bancarias para hacer el pago de la mercancía:
- ✓ La empresa AGRIFARMA presenta un nivel rotativo de inventario alto, lo que implica que no mantiene un stock alto de mercancías; con el volumen propuesto para importar y con las condiciones comerciales actuales presenta un nivel de inventario superior a los 22 días<sup>48</sup>; esto afectaría a la estabilidad de la empresa.
- ✓ Dentro de los productos que más alto índice de rotación presenta la empresa es en la línea de antibióticos y antiparasitarios, presentando el mejor costo final en esta línea para la importación.

---

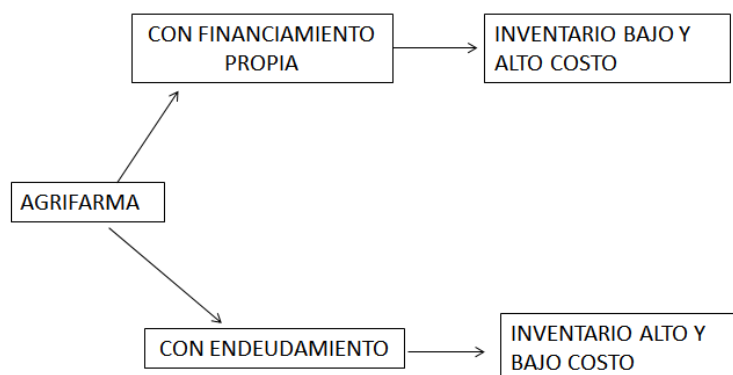
<sup>48</sup> Se hace con base en proyecciones de movimientos de inventarios para la empresa, y es una información interna de la misma

- ✓ El mercado objetivo es que presenta mejores condiciones para el manejo logístico de estos productos; sin embargo el mercado alternativo y o contingente presentan variaciones del 1% y 2% respectivamente en las diferentes líneas analizadas.
- ✓ Dentro del proceso comercial que manejan todos los laboratorios seleccionados por la empresa, manejan políticas de descuento cuando el volumen compra en término EXW supera más de 50.000 USD. Que implica un volumen físico de 3 TEUS en adelante.
- ✓ Los diferentes laboratorios se han especializado en ciertas líneas, el laboratorio MAYORS en una de los laboratorios con presencia comercial en más 25 países, Colombia está dentro de su mercado.
- ✓ Actualmente la producción de MAYORS en Colombia esta trabajada por una cadena de 4 intermediarios comerciales incrementando el costo del producto final en un 40% y 50% con volúmenes superiores a los 14.000 USD de compra comercial en EXW mensual.

### 11.1.2 Posibles condiciones para la importación

- ✓ Análisis desde el valor de compra con beneficios en descuentos y costos de D.F.I

**Figura 14. Valor de compra**



Fuente: Esta Investigación

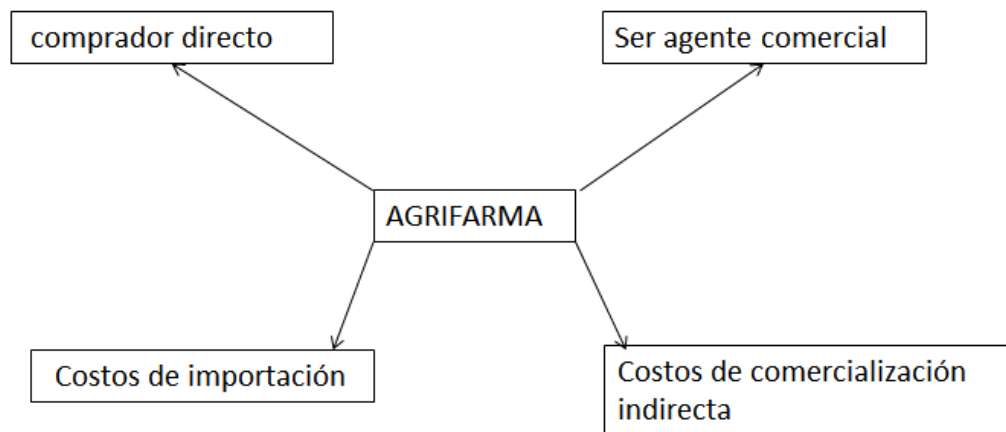
✓ Costos de inventario

ALTO INVENTARIO: Se requiere alta rotación para evitar los sobre costos de almacenamiento y manipulación

BAJO INVENTARIO: Se requiere tener la frecuencia de pedido necesaria para atender la demanda; programación de pedidos y entregas

✓ Tipos de comercialización

**Figura 15. Comercialización**



Fuente: Esta Investigación

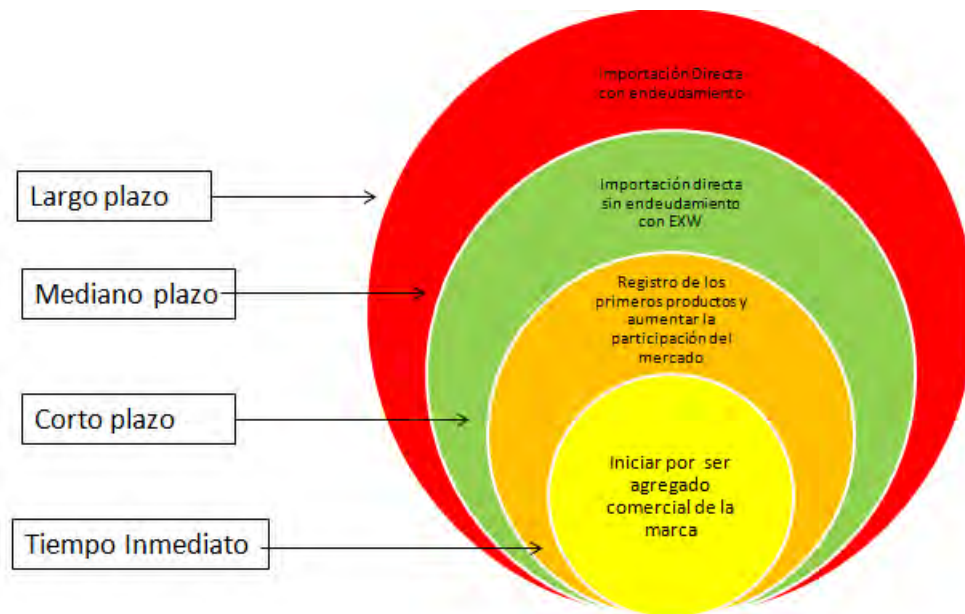
**11.1.3 Propuesta para la importación.** Dentro de las actuales condiciones que presenta AGRIFARMA, puedo optar sin lugar a dudas por hacer la importación de los productos directamente desde los laboratorios fabricantes.

Según las condiciones de demanda le es más favorable la importación de antibióticos y antiparasitarios con un incremento comercial del 55% del producto, que actualmente en el mercado se generar precios por más del 110% del valor del producto final.

La empresa también puede optar por ser un agregado comercial del laboratorio y manejar su propia red de comercialización de la marca.

Lo anterior se puede explicar mejor en la figura No 16, donde se muestra los escenarios y los tiempos de ejecución

**Figura 16. Serie de la Importación**



Fuente: Esta Investigación

La propuesta; como se indica en la figura No 16, para el proceso importador es:

- ✓ Que la empresa posicione entre su mercado las marcas a importar; para ello se puede trabajar con la red de agregado comercial de los laboratorios seleccionados.
- ✓ Mejorar las condiciones de manejo de inventarios, aplicando para ellos proceso de manejos de bodega.
- ✓ Hacer el proceso de importación de manera gradual que conlleve a que la empresa pueda controlar más eficientemente los costos y los tiempos.
- ✓ Buscar más oferta de productos en los diversos mercados.

**11.1.4 Mercados alternativo y contingente:** para el mercado Uruguayo se presenta actualmente una variación de costos del 20% más, con México una variación del 25% más.

Sin embargo es necesario pensar a mediano plazo en diversificar la oferta del portafolio con los productos de más laboratorios en función de ser importadores directos, ya que cada uno de los laboratorios seleccionados presenta una gran experiencia en el manejo y comercialización de productos para especies menores.

## **11.2 ANÁLISIS DE INVERSIÓN**

### **11.2.1 En Colombia**

#### **11.2.1.1 Requisitos Administrativos**

✓ INVIMA: Registros Sanitario

Tiempo: Tres a cuatro meses  
Costos: 1.300.000 COP por productos  
Proceso: Virtual  
Vigencia; por 10 años

✓ ICA: Registro de venta

Tiempo: cuatro a cinco meses  
Costos: 830.000 COP por productos  
Proceso: Virtual.  
Vigencia: 2 años

✓ Proceso cambiario:

Apertura de cuenta para pagos:

Tiempo: de uno a dos días  
Costos: 600.000 COP  
Proceso: Presencial  
Vigencia: Indefinida  
Lugar: bancos Comerciales.  
Costos por transacción: Porcentajes estipulados por ley en base al monto de giro.  
Costos en pagos a crédito internacional: Porcentajes estipulados por ley en base al monto de giro.

✓ Proceso tributario

Tiempo: de uno a dos días  
Costos; gratuito



Lugar: DIAN  
Operación: Cambio de régimen  
✓ Facturación

Tiempo: De uno a 15 días  
Lugar: DIAN  
Costo: la impresión de facturas  
Vigencia: dos años

**12.2.2 Externos:** A los que haya lugar para exportar en Argentina, y los costos definidos en la matriz de tránsito internacional.

Es de aclarar que se debe tomar en cuenta que se realiza en análisis en función del mercado objetivo, no de los mercados alternativos y /o contingentes.

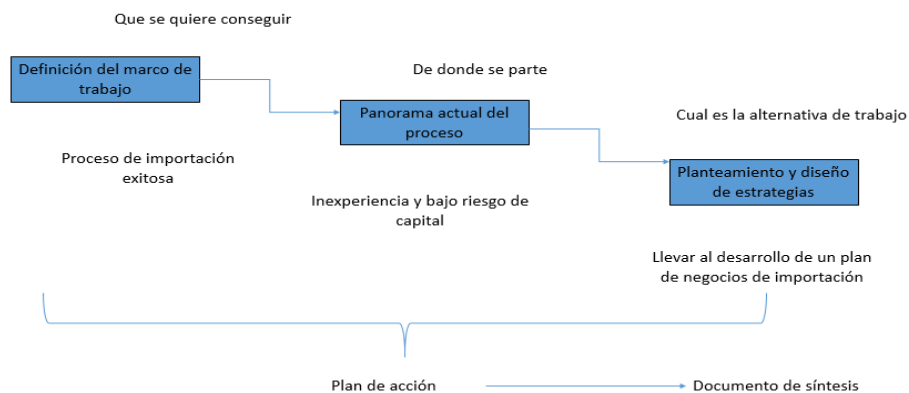
### 12.3 PROPUESTA DEL DESARROLLO DEL PLAN

Dadas las condiciones actuales que presentan la empresa y los resultados descritos en los capítulos anteriores se presenta la siguiente línea de plan de acción para la empresa AGRIFARMA.

#### 12.3.1 Esquema de evaluación para la determinación del plan de acción.

El la figura No 17, se explica el proceso que al empresa debe desarrollar para ejecutar el presente plan.

**Figura 17. Esquema de trabajo- plan de acción**



Fuente: Esta Investigación

Objetivo general: Mejorar el sistema comercial y financiero de la empresa AGRIFARMA para estructurar el plan de negocios para la importación de productos veterinarios para el año 2015.

Objetivos específicos:

Establecer el proceso para ser agregado comercial directo de las marcas seleccionadas

Realizar los procesos administrativos previos a un proceso de importación.

Desarrollar el plan de negocios de importación para la línea de especies menores en los productos de antiparasitarios y productos de aseo externo, con negociación EXW.

Desarrollar el plan de negocios de importación para la línea de especies menores en las diversas líneas, con negociación FOB y CIF.

**12.3.2 Estrategias.** Estrategias transversales: la preparación interna de la empresa con orientación al crecimiento del mercado

Estrategias Directas: orientadas ha;

Mercado: Diversificación del mercado

Producto: Diversificación de producto

Distribución: Ingreso ha agregado comercial directo.

**12.3.2.1 actividades.** Estrategia transversal:

Programa: filosofía de Importación

Objetivo: Buscar que en el inmediato y corto plazo la empresa cumpla con los requisitos para la importación de productos veterinarios

Actividades:

- ✓ Registros en ICA e INVIMA
- ✓ Proceso cambiario
- ✓ Proceso tributario
- ✓ Proceso administrativo

Lugar: En las instituciones pertinente

Responsable: legal y o designado

Tiempo: 4 a 6 meses.

Estrategias directas:

Programa: Plan de negocios de Importación

Objetivo: comercializar e Importar productos veterinarios.

Actividades

- ✓ Agregado comercial directo
- ✓ Importación EXW dos productos
- ✓ Importación FOB de por línea y profundidad de línea
- ✓ Importación CIF por portafolio de producto

Lugar: mercado de la empresa y mercados externos oferentes de productos.

Responsable: gerente y áreas comercial y financiera

Tiempo: 6 a 2 años

## CONCLUSIONES

El presente trabajo deja claro que con la actual condición financiera de la empresa, la mejor opción para internacionalizar a la misma es buscar la cadena comercial directa con un intermediario, esto le permitirá a la empresa manejar mejores precios de venta y al mismo tiempo posicionar entre su mercado las marcas seleccionadas.

Si bien es cierto, la presente investigación se realizó bajo los parámetros preseleccionados de la empresa, se debe crear la matriz de selección de proveedores con la ayuda de las nuevas tecnologías que le permitan a AGRIFARMA estar actualizado con la oferta del mercado nacional y mundial; y así seleccionar cual de esta es la opción más adecuada a las condiciones del mercado actual.

Dentro del sector de productos veterinarios; en Colombia no existe la preferencia arancelaria del 0%, teniendo la tarifa más baja arancelaria del 0.05%, esto conlleva a que la importación directa se debe trabajar en función de disminuir los costos operacionales del proceso como lo son transporte, manipulación, administrativos y bancarios, de ahí que la empresa AGRIFARMA con su actual estructura comercial está lista para hacer importaciones directas en un mediano y largo plazo, con apalancamiento de endeudamiento externo.

En el tiempo inmediato y corto la empresa debe prepararse para ampliar su mercado y así hacer rentable la opción de importación de productos, generando un alto nivel de rotación de inventarios.

## RECOMENDACIONES

Dadas las condiciones que se dieron como resultado del presente plan estratégico importador, se recomienda a la empresa AGRIFARMA iniciar por ampliar su mercado, para poder hacer ejercicios importadores en Volumen, que le permitan controlar las variables de costos en los cuales puede incurrir y que estos en un mediano y largo plazo pueden ser favorables en un ejercicio importador.

Se recomienda a la empresa hacer la matriz de proveedores, que permitan diversificar su portafolio en función de productos y marcas, y que estos estén acordes a las necesidades de su demanda y que de igual manera se elabore planes de negocios por líneas de productos lo que le permitirá tener un mejor control financiero y de inventarios al momento de ejecutar las compras.

Se recomienda iniciar en de manera inmediata el escenario y cultura de endeudamiento financiero a mediano plazo que soporte procesos importadores de volumen, no solo desde el mercado objetivo sino también desde otros oferentes ya que esto le permitirá manejar una franja de proveedores amplia y así poder incursionar en mercados mayores al actual.

## BIBLIOGRAFÍA

- ✓ BATEMAN Thomas y Scott Snell. Administración un nuevo panorama competitivo. McGraw Hill, 6ª Edición, México 2005.
  
- ✓ Chacholiades Milquiades. Economía Internacional. Edit. Mc Graw-Hill. México 1980
  
- ✓ DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES. Manual Proceso de Importación - Carga Volumen 1.6. 2010
  
- ✓ JAMES Stoner, Edward Freeman, y Daniel Gilbert. Administración. Prentice - Hall, 6a Edición., México 1996.
  
- ✓ MARÍN José Nicolás; Eduardo Montiel, Estrategia Diseño y Ejecución Editorial Mc Graw-Hill, Segunda Edición, año 1994, Pág. 20-23
  
- ✓ MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO, Estudios Económicos. Departamento de Nariño. Febrero del 2013.
  
- ✓ PAREDES Trejo Yaneth Bertila y otros, Diseño de un Sistema de Planeación Estratégica, año 1997, Pág. 12
  
- ✓ Paul Krugman *The Economist* - The one-handed economist Paul Krugman and the controversial art of popularising economics, 13 de noviembre de 2003 (en ingles)
  
- ✓ Porter Michael E. La ventaja Competitiva de las Naciones. Edit. Javier Vergara, México 1982.
  
- ✓ PROEXPORT- Perfil Logístico De Argentina

✓ ROBBINS Stephen P. y Mary Coulter. Administración. Prentice Hall, 8ª Edición, México 2005.

✓ STEPHEN P. Robbins y Mary Coulter. Administración. Prentice Hall, 8ª Edición, México 2005.

✓ THOMAS Bateman y Scott Snell. Administración un nuevo panorama competitivo. MacGraw Hill, 6ª Edición, México 2005.

✓ Torres Gaytan Ricardo. Teoría del comercio internacional. Edit. siglo XXI, México 1972

## NETGRAFIA

- ✓ <http://emprendedor.unitec.edu/cinternacional/definicion.htm>
- ✓ [www.ica.gov.co](http://www.ica.gov.co), consulta 28 febrero del 2013, registro de importación para medicamentos veterinarios
- ✓ <http://www.genialconsultora.com.ar/consultoria/diagnosticos/diagnosticos.htm>
- ✓ [www.todacolombia.com/departamentos/narino.html](http://www.todacolombia.com/departamentos/narino.html)
- ✓ [http://es.wikipedia.org/wiki/Nari%C3%B1o\\_\(Colombia\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Nari%C3%B1o_(Colombia))
- ✓ <http://www.ubikate.gov.co/sites/default/files/farmacia.pdf>
- ✓ <https://www.google.com.co/#q=argentina>
- ✓ <http://es.wikipedia.org/wiki/Argentina>
- ✓ <http://es.wikipedia.org/wiki/Argentina#Econom.C3.ADa>
- ✓ <http://www.mayorslab.com.ar/empresa.html>
- ✓ [http://zoovet.com.ar/es/paginas/quienes\\_somos](http://zoovet.com.ar/es/paginas/quienes_somos)
- ✓ <http://www.richmondvet.com.ar/?seccion=institucional>
- ✓ <https://www.google.com.co/#q=uruguay>



- ✓ <http://es.wikipedia.org/wiki/Uruguay>
- ✓ <http://es.wikipedia.org/wiki/Uruguay#Econom.C3.ADa>
- ✓ [www.microsules.com](http://www.microsules.com)
- ✓ <https://www.google.com.co/#q=mexico>
- ✓ <http://es.wikipedia.org/wiki/M%C3%A9xico>
- ✓ <http://es.wikipedia.org/wiki/M%C3%A9xico#Econom.C3.ADa>
- ✓ <http://www.bio-zoo.com.mx/index.php/es/>
- ✓ <http://www.arandalab.com.mx/aranda/>
- ✓ <http://www.afip.gob.ar/aduanaDefault.asp>
- ✓ <http://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>
- ✓ <http://www.aduanas.gub.uy>
- ✓ <http://www.aduanas.sat.gob.mx/>
- ✓ <http://www.economia48.com/spa/d/ventaja-absoluta-teoria-de-la/ventaja-absoluta-teoria-de-la.htm>

# ANEXOS

## Anexo A. Lista de chequeo para la matriz de costos de D.F.I.

Esta herramienta de seguimiento le permitirá identificar las diferentes actividades involucradas en el desarrollo de los diferentes pasos que requiere el proceso importador. Aquí encontrará los parámetros básicos para la verificación y control cronológico de los diferentes pasos, y tomar a tiempo las previsiones necesarias para que la operación sea exitosa.

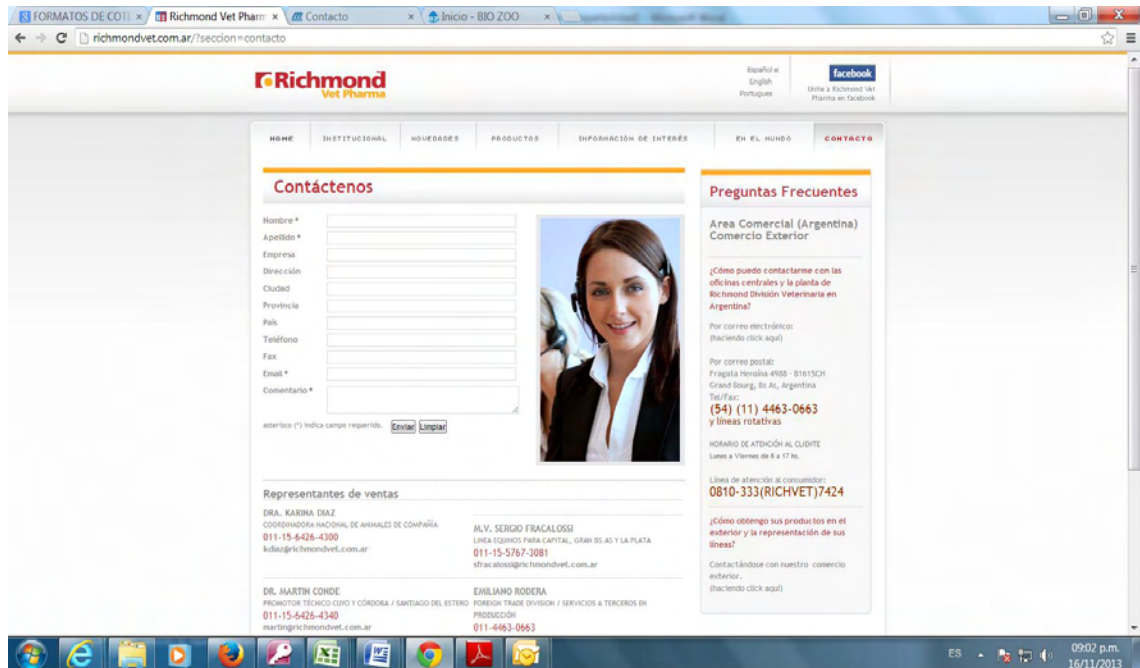
ORDEN	DESCRIPCIÓN	FECHA	OBSERVACIONES	(0=NO) (1=O.K.) (2=NO REQUERIDIO)
00	INICIE ABRIENDO UNA CARPETA (D/O) PARA EL EMBARQUE			1
<b>01</b>	<b>INFORMACION SOBRE EL EMBARQUE</b>			
01.01	ELABORO INSTRUCCIONES SOBRE MANEJO DEL EMBARQUE?			
01.02	LAS CONDICIONES DE EMBARQUE SE AJUSTAN A LOS TERMINOS DE VENTA (INCOTERMS)?			
<b>02</b>	<b>EMPAQUE</b>			
02.01	EL EMPAQUE CUMPLE CON LAS EXIGENCIAS DEL PRODUCTO?			
02.02	EL EMPAQUE CUMPLE CON LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO DE DESTINO?			
02.03	EL EMPAQUE SE AJUSTA A LAS NORMAS INTERNACIONALES?			
02.04	CUMPLE CON LAS EXIGENCIAS DE CADA MODO DE TRANSPORTE A UTILIZAR?			
02.05	EL MERCADO DEL EMPAQUE CUMPLE CON LAS EXIGENCIAS DEL PRODUCTO, MERCADO Y DEL MODO DE TRANSPORTE?			
02.06	EL MERCADO DEL EMPAQUE CUMPLE CON LAS NORMAS INTERNACIONALES?			
<b>03</b>	<b>EMBALAJE</b>			
03.01	EL EMBALAJE CUMPLE CON LAS EXIGENCIAS DEL PRODUCTO?			
03.02	EL EMBALAJE CUMPLE CON LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO DE DESTINO?			
03.03	EL EMBALAJE SE AJUSTA A LAS NORMAS INTERNACIONALES?			
03.04	LOS MATERIALES DEL EMBALAJE CUMPLEN CON LOS REQUISITOS DE LA NORMA FITOSANITARIA INTERNACIONAL PARA EMBALAJES DE MADERA NIMF No. 15?			
03.05	EL MERCADO DEL EMBALAJE CUMPLE CON LAS NORMAS DEL PRODUCTO, MERCADO Y MODO DE TRANSPORTE?			
03.06	EL MERCADO DEL EMBALAJE CUMPLE CON LAS NORMAS INTERNACIONALES?			
<b>13</b>	<b>AGENTES</b>			
13.01	EL AGENTE DE ADUANA ESTA LEGALMENTE HABILITADO Y ES IDONEO PARA PRESTAR UN BUEN SERVICIO?			
13.02	SUMINISTRO INSTRUCCIONES PRECISA A SU AGENTE SOBRE EL MANEJO DE LA EXPORTACION Y EL DINERO?			
13.03	LA COMISION COBRADA POR SU AGENTE FUE LA PACTADA PREVIAMENTE?			
13.04	LOS GASTOS COBRADOS POR EL AGENTE DE ADUANA TIENEN SOPORTES EN FACTURAS?			
13.05	ENVIO INSTRUCCIONES PARA EL MANEJO DE CARGA AL OPERADOR PORTUARIO?			
13.06	SI EL EMBARQUE REQUIERE SUPERVISION (SURVEYOR), YA SOLICITO EL SERVICIO Y ENTREGO LAS INSTRUCCIONES CORRESPONDIENTES			
<b>04</b>	<b>DOCUMENTACION</b>			
04.01	LA FACTURA COMERCIAL SE AJUSTA A LAS NORMAS INTERNACIONALES Y EXIGENCIAS DEL COMPRADOR?			
04.02	LA FACTURA COMERCIAL REQUIERE VALIDACION O VISTO BUENO DE ALGUNA AUTORIDAD?			
04.03	ELABORO SUFICIENTES COPIAS DE LA FACTURA COMERCIAL?			
04.04	COMPROBO QUE EL DOCUMENTO DE EXPORTACION COINCIDE CON LOS DATOS DE LA FACTURA COMERCIAL?			
04.05	LA LISTA DE EMPAQUE COINCIDE CON EL PEDIDO Y EL MANEJO DE LA CARGA?			
04.06	EN LA LISTA DE EMPAQUE VERIFICO EL NUMERO, PESO Y DIMENSIONES DE LAS UNIDADES?			
04.07	LA LISTA DE EMPAQUE REQUIERE VALIDACION O VISTO BUENO DE AUTORIDADES?			
04.08	SE ENCUENTRA REGISTRADO USTED O SU AGENTE, ANTE LA VUCE (VENTANILLA UNICA PARA EL COMERCIO EXTERIOR)? VERIFIQUE QUE TENGA UNA FIRMA DIGITAL CERTIFICADA			
04.09	VERIFICO QUE TRAMITES PUEDE REALIZAR A TRAVES DE LA VUCE			
04.10	EL EMBARQUE REQUIERE DE CERTIFICADO DE ORIGEN?			
04.11	SEGUN EL PAIS IMPORTADOR, UTILIZO EL FORMATO ADECUADO DE CERTIFICADO DE ORIGEN?			
04.12	EL CERTIFICADO DE ORIGEN REQUIERE DE VALIDACION O VISTO BUENO DE ALGUNA AUTORIDAD?			

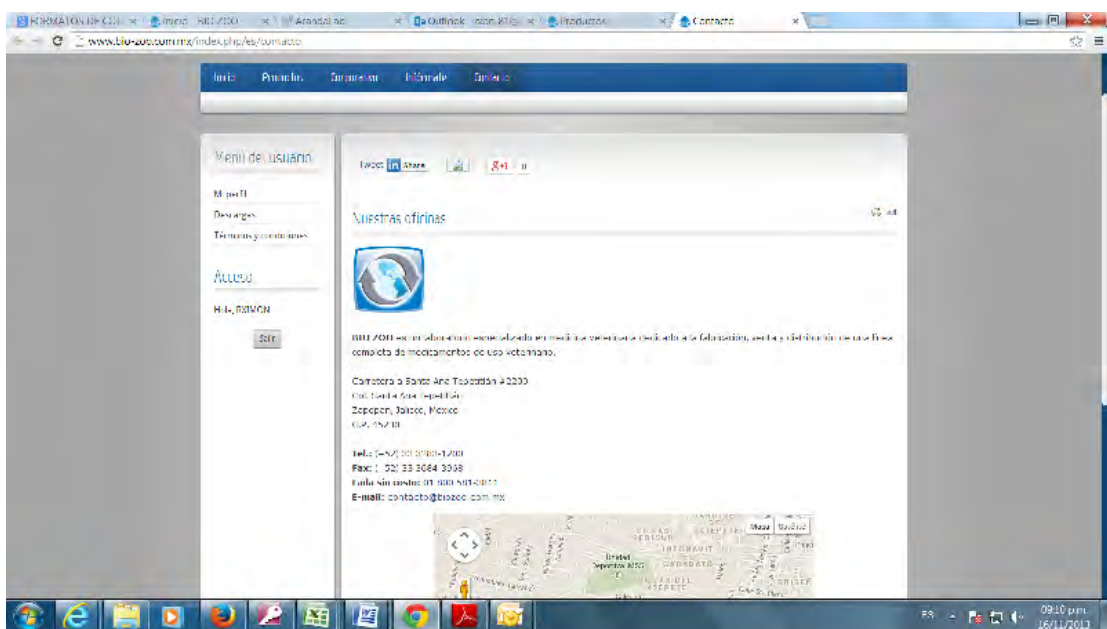
04.13	EL EMBARQUE REQUIERE DE CERTIFICADO FITOSANITARIO. YA LO OBTUVO?			
04.14	EL FITOSANITARIO REQUIERE DE VALIDACION O VISTO BUENO DE ALGUNA AUTORIDAD?			
04.15	EL EMBARQUE REQUIERE DE CERTIFICADO SANITARIO?			
04.16	EL CERTIFICADO SANITARIO REQUIERE DE VALIDACION O VISTO BUENO DE ALGUNA AUTORIDAD?			
04.17	EL EMBARQUE REQUIERE DE ALGUN OTRO DOCUMENTO O CERTIFICADO DE CALIDAD?			
04.18	CERTIFICADO PRE-EMBARQUE?			
04.19	CERTIFICADO DE CUOTAS?			
04.20	GUIA ESPECIAL DE EXPORTACION?			
<b>05</b>	<b>UNITARIZACION</b>			
05.01	CUENTA CON LOS ELEMENTOS NECESARIOS PARA INICIAR LA PALETIZACION?			
05.02	EL PALLET CUMPLE CON LAS NORMAS I.S.O. Y DEL PAIS DE DESTINO?			
05.03	HIZO LA RESERVA DEL CONTENEDOR CON LA ANTICIPACION REQUERIDA?			
05.04	REALIZO LA INSPECCION FISICA ACERCA DEL ESTADO DEL CONTENEDOR?			
05.05	SOLICITO EL CONTENEDOR ADECUADO Y VERIFICO SUS MEDIDAS INTERNAS?			
05.06	CUENTA CON PRECINTOS ADECUADOS PARA LA SEGURIDAD DEL CONTENEDOR?			
05.07	EL CONTENEDOR CUMPLE CON LOS REQUISITOS DE PESO EXIGIDOS POR EL PAIS DE DESTINO?			
<b>06</b>	<b>MANIPULACION DE LA CARGA EN EL LOCAL DEL EXPORTADOR</b>			
06.01	CUENTA CON INSTRUCCIONES ESPECIALES PARA EL MANEJO DE LA CARGA?			
06.02	TIENE EL EQUIPO ADECUADO PARA EL MANEJO DE LA CARGA			
<b>07</b>	<b>TRANSPORTE INTERNO</b>			
07.01	ELABORO LA CARTA DE INSTRUCCIONES AL TRANSPORTADOR?			
07.02	LA EMPRESA TRANSPORTADORA ES CONFIABLE?			
07.03	POR EL VOLUMEN DE CARGA REQUIERE PROGRAMACION DE EQUIPOS, HORARIOS?			
07.04	LOS DOCUMENTOS DE TRANSPORTE CUMPLEN CON LAS NORMAS Y COSTUMBRES COMERCIALES			
07.05	COORDINO LAS FECHAS DE ENTREGA, HORA (RESTRICCION PASO DE CAMIONES) Y LUGARES DE TRANSITO?			
07.06	PROGRAMO CON SUFICIENTE ANTELACION EL ENVIO DE LA CARGA AL PUNTO DE EMBARQUE PARA CUMPLIR CON EL PROCEDIMIENTO SOBRE TRANSMISION DE INFORMACION POST-EMBARQUE A LA ADUANA AMERICANA?			
07.07	CONOCE LOS PROCEDIMIENTOS DE RECLAMACION?			
07.08	LA EMPRESA TRANSPORTADORA LE OFRECE CUBRIMIENTO DE SEGUROS?			
07.09	EL VEHICULO A TRANSPORTAR SU MERCANCIA CUMPLE CON LAS EXIGENCIAS DE LA COMPANIA DE SEGUROS?			
07.10	RECUERDE COMPARAR Y VERIFICAR CON LAS FUENTES NACIONALES LOS RANGOS DE COSTOS DE TRANSPORTE INTERNO.			
<b>08</b>	<b>SEGURO INTERNO</b>			
08.01	REQUIERE QUE SU CARGA ESTE ASEGURADA?			
08.02	VERIFICO SI SU CARGA ES ASEGURABLE?			
08.03	AVISO OPORTUNAMENTE A LA COMPANIA DE SEGUROS SOBRE EL DESPACHO DE LA CARGA?			
08.04	VERIFICO LOS RIESGOS DE TRANSPORTE A ASEGURAR Y EL VALOR DE LA PRIMA DE SEGURO APLICABLE?			
08.05	EN LA LISTA DE EMPAQUE VERIFICO EL NUMERO, PESO Y DIMENSIONES DE LAS UNIDADES?			
08.06	CONOCE LOS PROCEDIMIENTOS DE RECLAMACION?			
<b>09</b>	<b>ALMACENAMIENTO</b>			
09.01	TIENE INSTRUCCIONES SOBRE ALMACENAMIENTO DE LA CARGA?			
09.02	ENVIO LAS INSTRUCCIONES A LA ALMACENADORA?			
<b>10</b>	<b>MANIPULACION EN EL LUGAR DE EMBARQUE</b>			
10.01	CONOCE LAS CONDICIONES DE MANIPULACION EN EL LUGAR DE EMBARQUE?			
10.02	SELECCIONO EL AGENTE REQUERIDO PARA SU PRODUCTO?			
10.03	TIENE INSTRUCCIONES EL AGENTE Y TODOS LOS INTERMEDIARIOS EN LA CADENA SOBRE CONDICIONES DE MANIPULEO?			
10.04	LA INFRAESTRUCTURA DE MANEJO SE ADECUA A SU CARGA ?			
10.05	VERIFICO LOS PROCESOS DE INSPECCION POR PARTE DE TODAS LAS AUTORIDADES DE CONTROL DE MANERA FISICA O VIRTUAL ( POLICIA ANTINARCOTICOS, INVIMA, ICA ENTRE OTRAS)			
<b>11</b>	<b>ADUANEROS</b>			
11.01	SU EMBARQUE FUE SELECCIONADO PARA INSPECCION, FISICA O DOCUMENTAL POR PARTE DE LAS AUTORIDADES ADUANERAS?			

11.02	SE REQUIEREN INSTRUCCIONES ESPECIALES PARA LA INSPECCION DE ADUANA?			
11.03	FINALIZO EL DILIGENCIAMIENTO DE LOS DOCUMENTO ANTE LA ADUANA (DEX)?			
<b>12</b>	<b>BANCARIOS</b>			
12.01	LOS DOCUMENTOS, CONDICIONES Y EXIGENCIAS DE LA CARTA DE CREDITO ESTAN DE ACUERDO CON LO EXIGIDO			
12.02	RECIBIO LA CONFIRMACION DE LA CARTA DE CREDITO POR SU BANCO?			
12.03	LOS DOCUMENTOS QUE CERTIFICAN LA EXPORTACION SON ACORDES CON LO ESTIPULADO EN LA CARTA DE CREDITO			
12.04	ENTREGO LOS DOCUMENTOS DENTRO DE LOS TERMINOS ESTIPULADOS EN LA CARTA DE CREDITO?			
12.05	TIENE OTRO MEDIO DE PAGO DIFERENTE A CARTA DE CREDITO?, VERIFICO SU AUTENTICIDAD, COBERTURA Y VIGENCIA?			
12.06	VERIFICO QUE LOS GASTOS Y COMISIONES ESTEN DE ACUERDO CON LO PACTADO?			
12.07	CUMPLE CON LAS DISPOSICIONES LEGALES PARA EL REINTEGRO DE DIVISAS?			
12.08	EL BANCO TIENE EXPERIENCIA EN EL MANEJO DOCUMENTARIO DE TRANSACCIONES EN COMERCIO			
<b>14</b>	<b>TRANSPORTE INTERNACIONAL</b>			
14.01	HIZO LA RESERVA DE CUPO EN EL MEDIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL?			
14.02	ENVIO CARTA DE INSTRUCCIONES AL AGENTE DE CARGA O TRANSPORTADOR?			
14.03	EL DOCUMENTO DE TRANSPORTE FUE ELABORADO SEGUN LAS INSTRUCCIONES DE EMBARQUE?			
14.04	RECIBIO LAS COPIAS SOLICITADAS DEL DOCUMENTO DE TRANSPORTE?			
14.05	ENVIO EL ORIGINAL DEL DOCUMENTO DE TRANSPORTE A SU COMPRADOR?			
14.06	INFORMO A SU CLIENTE SOBRE EL MODO Y MEDIOS DE TRANSPORTE QUE UTILIZARA?			
14.07	HIZO EL SEGUIMIENTO DEL DESPACHO HASTA SU LLEGADA AL DESTINO?			
14.08	VERIFICO SI HAY RESTRICCIONES DE TRANSPORTE EN EL PAIS DE DESTINO?			
14.09	TIENE UN SISTEMA PARA REVISAR LAS CUENTAS DE FLETES Y EFECTUAR LOS RECLAMOS?			
14.10	SI UTILIZA LOS SERVICIOS DE UN OTM, VERIFICO SI ESTA LEGALMENTE AUTORIZADO Y ES IDONEO?			
14.11	ENVIO LAS INSTRUCCIONES DE MANEJO Y DOCUMENTACION NECESARIA A SU OTM?			
14.12	VERIFICO QUE SERVICIOS ESTAN INCLUIDOS EN LA COTIZACION DEL OTM?			
14.13	COMPROBO SI EL OTM TIENE REPRESENTANTE EN EL PAIS DE DESTINO?			
<b>15</b>	<b>SEGURO INTERNACIONAL</b>			
15.01	VERIFICO LOS RIESGOS DE TRANSPORTE A ASEGURAR Y EL VALOR DE LA PRIMA DE SEGURO APLICABLE?			
15.02	AVISO A LA COMPAÑIA DE SEGUROS LA FECHA DE EMBARQUE?			
15.03	EN CASO DE SINIESTRO CONOCE LAS FORMALIDAD DE RECLAMACION?			
<b>16</b>	<b>ADMINISTRATIVOS</b>			
16.01	COORDINO LA LOGISTICA DEL DESPACHO CON OTRAS AREAS DE LA EMPRESA?			
16.02	EL AREA FINANCIERA YA ENTREGO LOS RECURSOS PARA EL EMBARQUE?			
16.03	PRORRATEO LOS COSTOS ADMINISTRATIVOS DE LAS OTRAS AREAS QUE INTERVIENEN EN EL DESPACHO?			
<b>17</b>	<b>CAPITAL DE INVENTARIO</b>			
17.01	CALCULO EL COSTO DEL CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAIS EXPORTADOR			
17.02	CALCULO EL COSTO DEL CAPITAL E INVENTARIO EN TRANSITO INTERNACIONAL			
17.03	CALCULO EL COSTO DEL CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAIS IMPORTADOR			

## Anexo B. Cotizaciones

info@mayorslab.com.ar



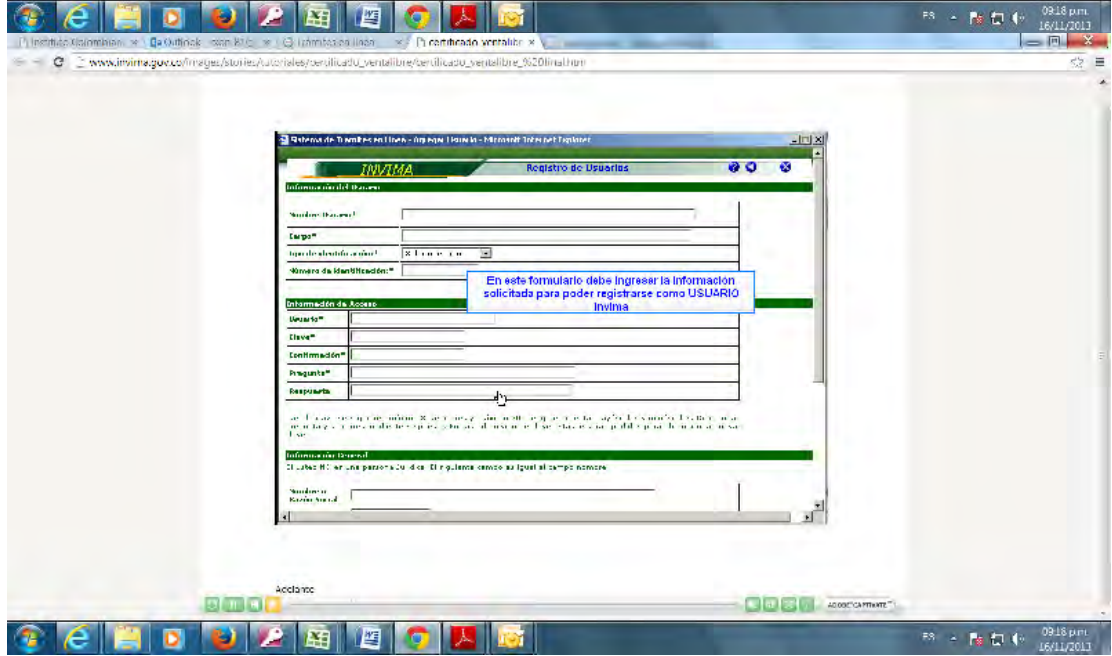
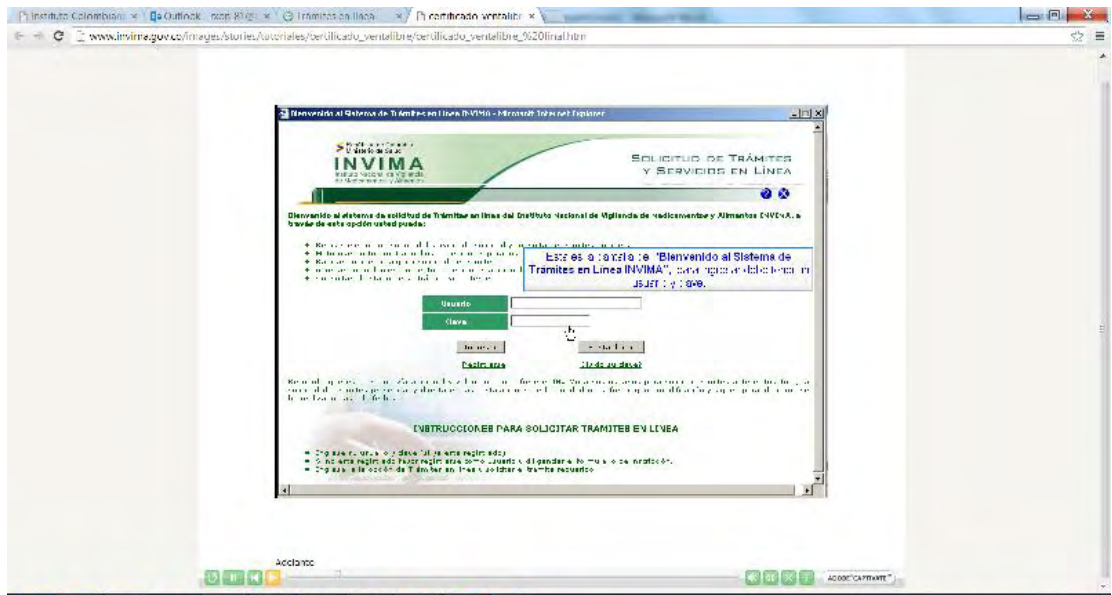


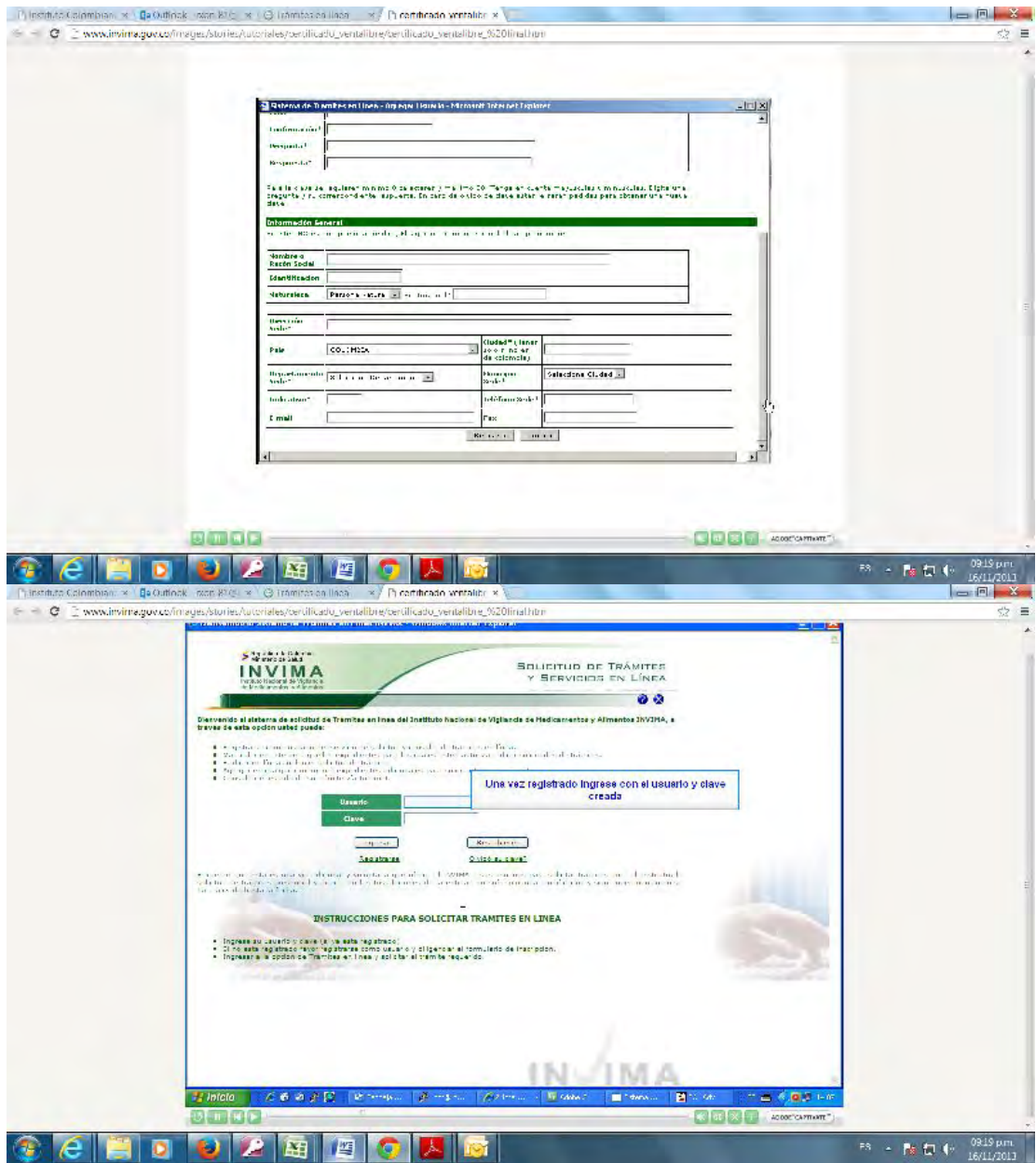






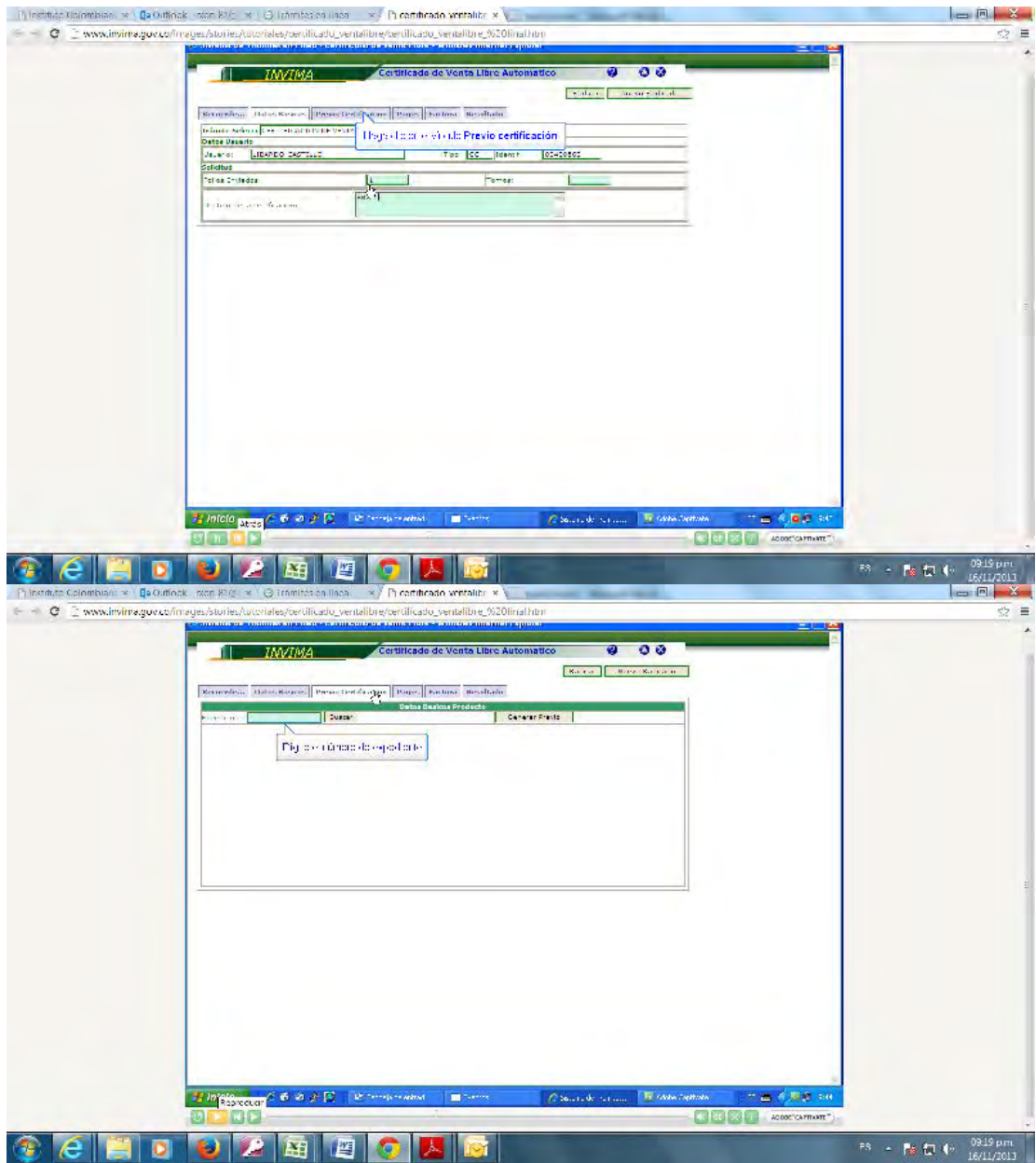
















ICA

Contribuimos a la producción primaria competitiva

PROSPERIDAD PARA TODOS

Requisitos para obtener el Registro

Requisitos Registro para la utilización de la marca de sello que cubre el tratamiento fitosanitario efectuado a los embalajes de madera utilizados en el comercio internacional - RNTD No. 15

Antes de iniciar:

1. Nombre del solicitante.
2. Identificación.
3. Representación legal.
4. Dirección comercial.
5. Dirección de la planta de procesamiento fitosanitario.
6. Ciudad, departamento, país, e-mail.

Antes de la solicitud:

- ✓ Certificado de existencia y representación legal expedido dentro de los últimos 90 días, que acredite el nombre de la empresa solicitante.
- ✓ Si la planta de procesamiento está ubicada en un lugar diferente al que se debe declarar con respecto al domicilio del solicitante, debe ser otorgado el consentimiento correspondiente.
- ✓ Ubicación geográfica del sitio donde se realiza el tratamiento, en un lugar que no sea legalmente inhabilitado para este fin.
- ✓ Registro de las actividades o procesos de la infraestructura utilizada para el tratamiento (fotos satelitales).
- ✓ Descripción de los SISTEMAS DE ENFRIAMIENTO que permitan al 100% controlar que el tratamiento termine a una temperatura de 55°C, durante un tiempo mínimo de 30 minutos continuos mediante sensores instalados en el interior de la madera y, en especial, que registre la temperatura ambiente dentro de la cámara, cámara y cámara de salida.
- ✓ Documento de CONTROL DE TEMPERATURA elaborada y presentada para el momento de inicio de actividad, con los datos que indican la actividad del fraccionamiento.
- ✓ No se ha presentado antes en el país un sistema de marca de sello al momento de registrar a la planta, hasta que sea otorgada la autorización, así como el proceso del procesamiento fitosanitario.

Condiciones de los requisitos solicitados por el solicitante a la hora de iniciar el trámite de registro. Para que se otorgue el sello de registro, la División Política, Municipal de comercio exterior, debe presentar un documento fitosanitario con el sello de la autoridad municipal de comercio exterior que autorice el uso del sistema de marca de sello para el sitio actual con el que se está solicitando el registro.

En caso de que el sitio de procesamiento no se ajuste al lugar de destino final, el solicitante debe presentar un documento que autorice el uso del sistema de marca de sello para el sitio actual con el que se está solicitando el registro.

[Leer más sobre el proceso de registro.](#)

Entrada al Sistema

Requisitos

Listado de Empresas

- Activas
- Inactivas
- Canceladas

Información Internacional

- Compromiso de la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF) 15 en el mundo.
- Organismo Mundial de Comercio (OMC) - Protocolo Fitosanitario Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF) 15 con el país.
- Organismo Mundial de Comercio (OMC) - Protocolo Fitosanitario Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF) 15 con el país.

Requisitos para obtener el Registro

Requisitos Registro para la utilización de la marca de sello que cubre el tratamiento fitosanitario efectuado a los embalajes de madera utilizados en el comercio internacional - RNTD No. 15

Antes de iniciar:

1. Nombre del solicitante.
2. Identificación.
3. Representación legal.
4. Dirección comercial.
5. Dirección de la planta de procesamiento fitosanitario.
6. Ciudad, departamento, país, e-mail.

Antes de la solicitud:

- ✓ Certificado de existencia y representación legal expedido dentro de los últimos 90 días, que acredite el nombre de la empresa solicitante.
- ✓ Si la planta de procesamiento está ubicada en un lugar diferente al que se debe declarar con respecto al domicilio del solicitante, debe ser otorgado el consentimiento correspondiente.
- ✓ Ubicación geográfica del sitio donde se realiza el tratamiento, en un lugar que no sea legalmente inhabilitado para este fin.
- ✓ Registro de las actividades o procesos de la infraestructura utilizada para el tratamiento (fotos satelitales).
- ✓ Descripción de los SISTEMAS DE ENFRIAMIENTO que permitan al 100% controlar que el tratamiento termine a una temperatura de 55°C, durante un tiempo mínimo de 30 minutos continuos mediante sensores instalados en el interior de la madera y, en especial, que registre la temperatura ambiente dentro de la cámara, cámara y cámara de salida.
- ✓ Documento de CONTROL DE TEMPERATURA elaborada y presentada para el momento de inicio de actividad, con los datos que indican la actividad del fraccionamiento.
- ✓ No se ha presentado antes en el país un sistema de marca de sello al momento de registrar a la planta, hasta que sea otorgada la autorización, así como el proceso del procesamiento fitosanitario.

Condiciones de los requisitos solicitados por el solicitante a la hora de iniciar el trámite de registro. Para que se otorgue el sello de registro, la División Política, Municipal de comercio exterior, debe presentar un documento fitosanitario con el sello de la autoridad municipal de comercio exterior que autorice el uso del sistema de marca de sello para el sitio actual con el que se está solicitando el registro.

En caso de que el sitio de procesamiento no se ajuste al lugar de destino final, el solicitante debe presentar un documento que autorice el uso del sistema de marca de sello para el sitio actual con el que se está solicitando el registro.

[Leer más sobre el proceso de registro.](#)

Información Internacional

- Compromiso de la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF) 15 en el mundo.
- Organismo Mundial de Comercio (OMC) - Protocolo Fitosanitario Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF) 15 con el país.
- Organismo Mundial de Comercio (OMC) - Protocolo Fitosanitario Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF) 15 con el país.
- Organismo Mundial de Comercio (OMC) - Protocolo Fitosanitario Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF) 15 con el país.
- Organismo Mundial de Comercio (OMC) - Protocolo Fitosanitario Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF) 15 con el país.

Legislación

Resolución

- ✓ Resolución 00109 de 2004
- ✓ Resolución 1750 de 2001

Internacional

- ✓ Fitosanitario Internacional de Medidas Fitosanitarias NIMF 15

División Política Colombia

Operador Económico Autorizado

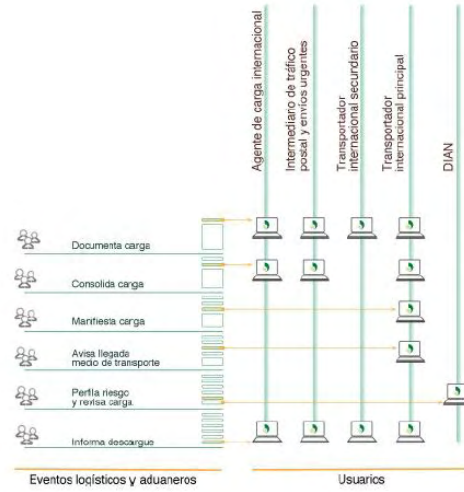
Hora legal Colombiana

Colombia Humanitaria

DYS biblioteca virtual en salud

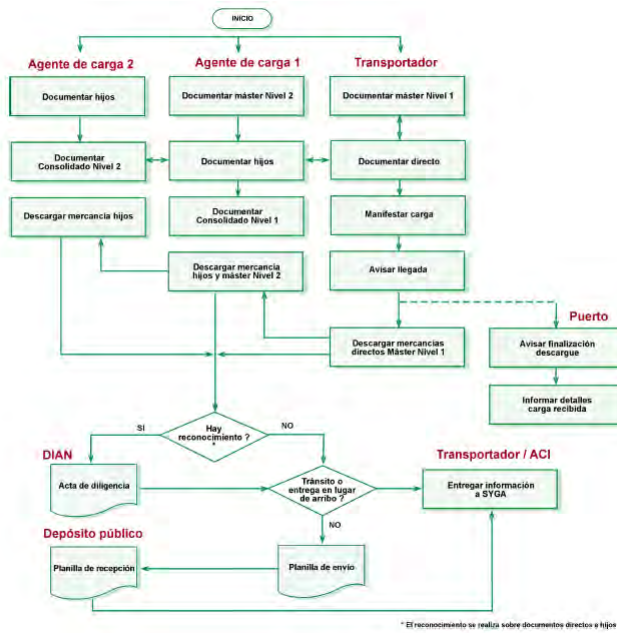


## Anexo D. Flujogramas de operaciones aduaneras



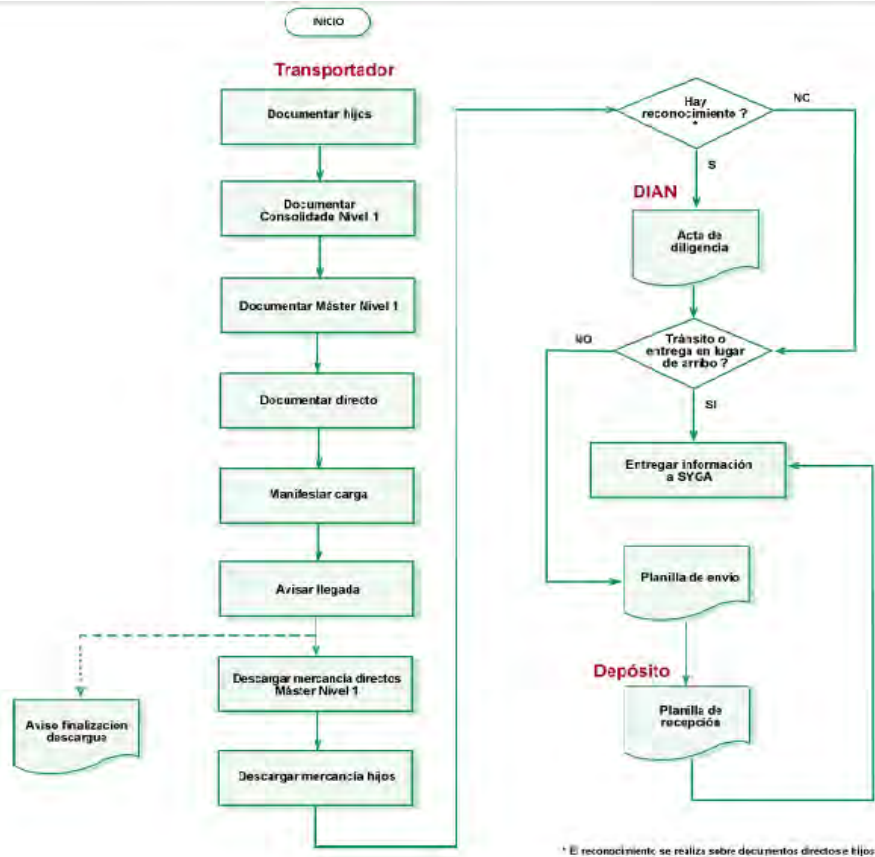
Fuente: Manual proceso importador carga V 1.6 DIAN

## MUISCA CARGA MARITIMO



Fuente: Manual proceso importador carga V 1.6 DIAN

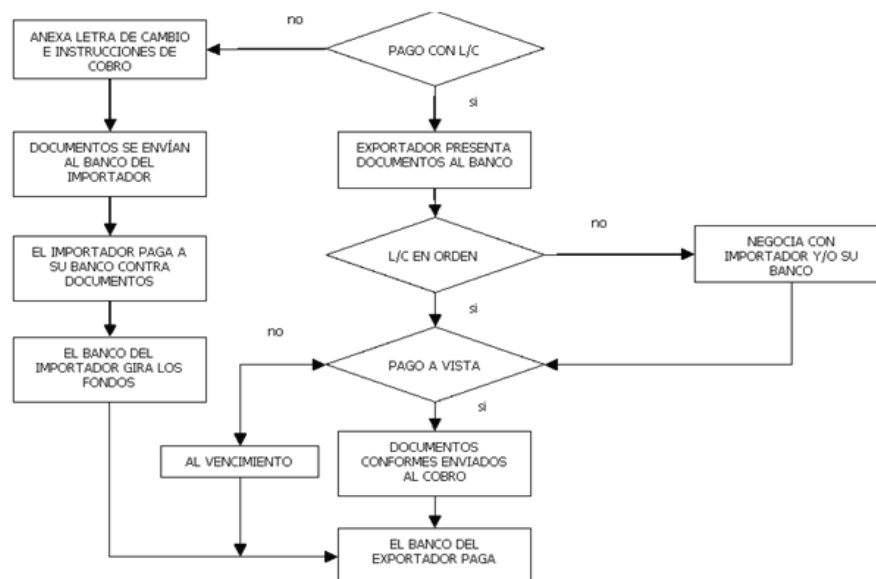
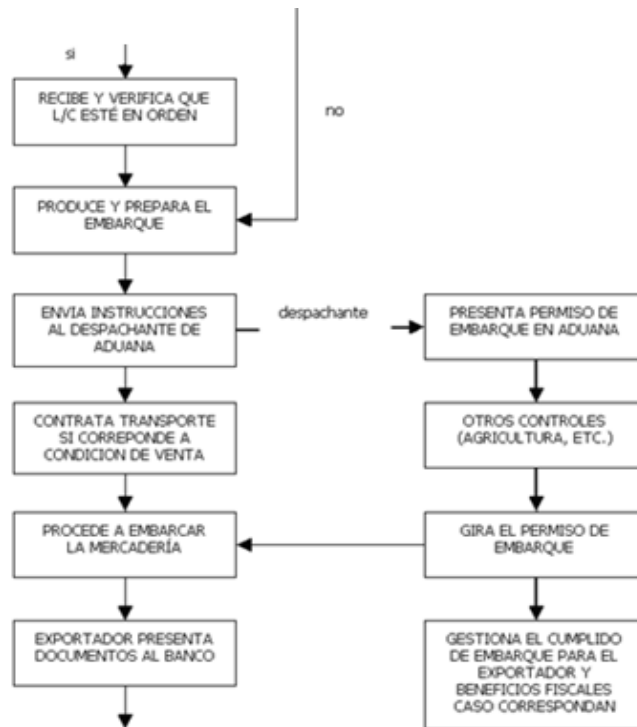
# MUISCA CARGA AÉREO



Fuente: Manual proceso importador carga V 1.6 DIAN



## Exportación de argentina



Fuente: [http://www.rramericas.oie.int/in/proyectos/Camevet/Normas\\_paises/Normativas%20Paises/Argentina/CatMVArg.htm](http://www.rramericas.oie.int/in/proyectos/Camevet/Normas_paises/Normativas%20Paises/Argentina/CatMVArg.htm)

## Anexo E. Precios de referencia nacionales

Medicamento	Presentación	Características Técnicas	Valor Unitario
IMALGENE 500	Frasco de 10 ml	Ketamina clorhidrato solución inyectable de 50 mg	34.000
ZOLETIL 50	Frasco x 5 ml	Tiletamina clorhidrato de 125 mg Zolazepam clorhidrato de 125 mg	45.000
XILASYN 2%	Frasco x 20 ml	Xilazina de 20 mg	65.000
LIDOCAINA 2%	Frasco x 50 ml	Lidocaína con epinefrina solución inyectable	18.000
ATROPINA	Frasco x 10 ml	Atropina sulfato solución inyectable	10.000
SOSEGAN	Frasco gotero x 10 ml	Acepromazina maleato solución oral de 10 mg	23.000
ACEDAN	Frasco x 50 ml	Acepromazina maleato solución inyectable de 10 mg	44.000
VIVIRAM – M	Frasco x 10 ml	Doxopram clorhidrato solución inyectable de 20 mg	105.000
EUTANEX	Frasco x 50 ml	Pentobarbital sódico y Difenhidantoina sódica solución inyectable	118.000
ANAFEN 1%	Frasco x 20 ml	Ketoprofeno al 1% solución inyectable	35.000
CALIERCORTIN	Frasco x 10 ml	Dexametasona solución inyectable de 0.4 g	43.000
FLUMINE-CANINOS	Frasco x 10 ml	Flunixin meglumine al 1% solución inyectable	25.000
FLUMINE-CANINOS	Caja x 10 tabletas	Flunixin meglumine de 10 mg	31.000
VETALGINA	Frasco x 20 ml	Dipirona al 5% solución inyectable	25.000
Medicamento	Presentación	Características Técnicas	Valor Unitario
MUCOMUCIL	Frasco spray x 20 ml	N-acetilcisteína Solucion oral	50.000
ERES	Frasco x 10 ml	Bromicina	55.000
ALBIPEN LA	Frasco x 80 ml	Ampicilina trihidrato solución inyectable de 100 mg	99.000
CALIERXACIN 10%	Frasco gotero x 20 ml	Enrofloxacin solución oral al 10%	7.000
METRONIDAZOL	Frasco de 100 ml	Metronizadol solución inyectable de 500 mg	6.000
METRONIDAZOL	Frasco x 120 ml	Metronizadol solución oral de 250 mg	10.000
DRONTAL Cachorros	Frasco x 20 ml	Pamoato de pirantel y Febantel suspensión oral	28.000
TUSIVET	Frasco x 120 ml	Dextrometorfano Bromhidrato 200 mg solución oral	12.000
GALGOCAL	Caja x 70 tabletas	Albendazol 200 mg, Prazicuantel 30 mg	105.000
DRONTAL GATOS	Caja x 24 tabletas	Pamoato de pirantel y prazicuantel	168.000
ENDECTOCIDA	Caja x 60 tabletas	Ivermectina de 5 mg	108.000
IVERMECTINA	Frasco x 50 ml	Ivermectina	27.000
NIZORAL	Frasco x 60 ml	Ketoconazol de 20 mg suspensión oral	70.000
BISMO-PET	Frasco x 120 ml	Subsalicilato de bismuto solución oral de 7,75g	19.000
QUINODIAR mascotas	Frasco x 60 ml	Enrofloxacin 2,5 g, caolín 20,0 g, pectina 2,0 g suspensión oral	33.000
INMUNOCELL	Frasco x 50 ml	Células inactivadas de Propionibacterium granulosum, Hexosaminas de células de E.coli suspensión inyectable	261.000

INMUNOAIR	Frasco gotero x 20 ml	Suspension inyectable Células inactivadas de Propionibacterium granulosum, lipopolisacárido procedente de células de E.coli	10.000
CALIBIOTICO	Frasco x 50 ml	Amoxicilina base solución inyectable	76.000
SUTRIM	Frasco x 60 ml	Suladromina 4.0 ml Trimetropil 0.8 ml	17.000
BONAVIT suspensión	Frasco x 250 ml	Complejo vitamínico B solución oral	33.000
BONAVIT	Frasco x 100 ml	Complejo vitamínico B solución inyectable	27.000
MIRRAPEL OLEOSO	Frasco x 236 ml	Suplemento alimenticio a base de Omega 3 y Omega 6	26.000
CANAPET	Tarro x 300 gr	Suplemento vitamínico mineral	15.000
CLORHEXIDINA GOTAS OTICAS	Frasco gotero x 15 ml	Digluconato de Clorhexidina de 0,5 solución estéril.	17.000
OFLOXACINA	Frasco gotero x 5 ml	Colirio estéril a base de	45.000
<b>Medicamento</b>	<b>Presentación</b>	<b>Características Técnicas</b>	<b>Valor Unitario</b>
FLURBIPROFENO OFTALDAY	Frasco gotero x 5 ml	Colirio estéril a base de Flurbiprofeno de 1 mg	50.000
EPITELIZANTE OCULAR	Pomo con pico oftálmico x 3,5 g	Ungüento oftálmico estéril a base de vitamina A y E	40.000
SANIDERM	Tubo colapsible x 50 gr	Clotrimazol 1.00 g, Gentamicina 0.10 g, Betametasona 0.05 g, Oxido de zinc 5.00 g	20.000
LANISOL	Pote x 100 gr	Alcanfor, Mentol, Salicilato de Metilo Esencia de Trementina	25.000
HIDRAMIN	Frasco x 120 ml	Rehidratante oral a base de Sorbitol, aminoácidos, vitaminas del complejo B y electrolitos	13.000
SALIX INYECTABLE	Frasco x 20 ml	Furosemida de 50 mg	25.000
CLORHEXIN SPRAY	Garrafa x Litro	Clorhexidina digluconato de 0.5 g	76.000
SOLUCION YODADA	Garrafa x Litro	Complejo yodo-polivinil-pirrolidona 10 g	25.000
CLORHEXIN SPRAY	Frasco x 120 ml	Clorhexidina digluconato de 0.5 g	16.000
SOLUCION YODADA	Garrafa x Litro	Complejo yodo-polivinil-pirrolidona 10 g	25.000
CLORHEXIN SPRAY	Frasco x 120 ml	Clorhexidina digluconato de 0.5 g	16.000
GUANTES QUIRURGICOS	Caja x 100	Guantes desechables Talla M	17.000
TAPABOCAS DESECHABLES	Caja x 50	Tapabocas desechables	15.000
JERINGAS DE INSULINA	Caja x 100	Jeringa de insulina de 1 ml	20.000
JERINGAS DE 2 ML	Caja x 100	Jeringas de 2 ml	18.000
JERINGAS DE 3 ML	Caja x 100	Jeringas de 3 ml	22.000
JERINGAS DE 5 ML	Caja x 100	Jeringas de 5 ml	23.000
AGUJA HIPODERMICA	Caja x 100	Calibre 21	12.000
AGUJA HIPODERMICA	Caja x 100	Calibre 23	14.000
GASA ESTERIL	Rollo x 100 yardas	Gasa estéril	52.000

Fuente: Base de precios de referencia nacionales consultas aduaneras WWW.DIAN.GOV.CO