

**PLAN DE MEJORAMIENTO PRODUCTIVO PARA LA COOPERATIVA
PRIMERO DE SEPTIEMBRE, MEDIANTE LA IMPORTACION DE MAQUINARIA
Y ESTUDIO DEL IMPACTO SOCIOECONOMICO EN LAS FAMILIAS
PRODUCTORAS DE LECHE DE LOS RESGUARDOS INDÍGENAS DE
GUACHUCAL, MUELLAMUÉS Y COLIMBA EN EL MUNICIPIO DE
GUACHUCAL, PARA EL AÑO 2017**

CARLOS RAMIRO CUATIN CUASES

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO.
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS.
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
PASTO
2017**

**PLAN DE MEJORAMIENTO PRODUCTIVO PARA LA COOPERATIVA
PRIMERO DE SEPTIEMBRE, MEDIANTE LA IMPORTACION DE MAQUINARIA
Y ESTUDIO DEL IMPACTO SOCIOECONOMICO EN LAS FAMILIAS
PRODUCTORAS DE LECHE DE LOS RESGUARDOS INDÍGENAS DE
GUACHUCAL, MUELLAMUÉS Y COLIMBA EN EL MUNICIPIO DE
GUACHUCAL, PARA EL AÑO 2017**

CARLOS RAMIRO CUATIN CUASES

**PROYECTO DE TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TITULO DE:
PROFESIONAL EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO**

ASESOR:

ADRIAN ALVARADO ZAMORA

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO.
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS.
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
PASTO
2017**

“Este Proyecto se realiza siguiendo las reglas establecidas
En la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas FACEA.
Según Acuerdo No. 026 de Junio 23 de 2004.”

Las ideas y conclusiones aportadas en el siguiente trabajo de grado son
responsabilidad exclusivas del autor. Artículo 1ro del acuerdo No 324 de octubre
11 de 1966 emanado del honorable concejo directivo de la universidad de Nariño.

Nota de Aceptación:

Firma Jurado

Firma Jurado

AGRADECIMENTOS

ADRIAN ALVARADO ZAMORA, docente del SENA quien en calidad de asesor externo fue pieza indispensable en la elaboración de este proyecto.

A mis padres y hermano, por el apoyo incondicional que me brindaron para poder culminar este objetivo.

A la asociación primero de septiembre y cada uno de sus asociados por haberme dado la oportunidad de liderar el proceso desde su inicio, me brindaron el apoyo necesario para asumir y sacar adelante esta iniciativa que es desarrollo para la región.

DEDICATORIAS

A mi dios por guiarme en este camino, por rodearme de personas que han hecho posible el cumplimiento de esta etapa y por brindarme la oportunidad y sabiduría.

A mi padre Aureliano, por su inigualable apoyo e incondicional ayuda y comprensión por su buen ejemplo por ser mi mano derecha en los momentos de debilidad y la mano amiga en los momentos de felicidad.

A mi madre Mireya por ser quien me brindo toda comprensión y apoyo en todas situaciones y quien con amor hacia q todo fuese más fácil.

A mi familia en general que también estuvieron pendientes de cada etapa del camino para hacer este logro posible.

RESUMEN

Colombia cuarto productor de leche en América Latina con un volumen aproximado de 6.500 millones de litros anuales, superado sólo por Brasil, México y Argentina los departamentos que más producen leche son Región Atlántica: Cesar, Magdalena, Córdoba, Atlántico, Guajira, Sucre y Bolívar.(40%) Región Occidental: Antioquia, Caquetá, Huila, Quindío, Caldas y Risaralda. (17%) Región Central: Cundinamarca (Sabana de Bogotá), Boyacá, Meta y Santanderes. (34%) Región Pacífica: Valle del Cauca, Nariño, Cauca, y Alto Putumayo. (9%)

Nariño es un departamento altamente productor de lácteos en Colombia según las estadísticas de Fedegán, en Guachucal se producen 126.000 litros de leche diarios, es decir entre el 35% y el 40% en todo el municipio producción que podría ir en aumento, por eso es importante la implementación de tanques de frio y elementos necesarios para favorecer a los pequeños productores lácteos como la Asociación Primero de Septiembre ubicada en la vereda Cristo Bajo de Guachucal aumentar su nivel de negociación y productividad mediante la incorporación de este sistema.

Así el presente estudio planea identificar un plan para la importación de un tanque de frio y demás elementos, como factor importante en el desarrollo de una asociación , sistema que se identifica dentro de los sistemas más utilizados en el mundo actualmente que se ha identificado el mejor sistema, y prácticamente el único, de almacenar y conservar la leche en la granja desde el ordeño hasta la recogida por las cisternas de la industria láctea o procesamiento que consiste en enfriarla a una temperatura suficientemente baja y durante un tiempo limitado.

ABSTRAC

Colombia fourth milk producer in Latin America with an approximate volume of 6.5 billion liters per year, surpassed only by Brazil, México and Argentina the most milk producing departments are Atlantic region: Cesar, Magdalena, Córdoba, Atlántico, Guajira, Sucre and Bolívar. (40%) Western Region: Antioquia, Caquetá, Huila, Quindío, Caldas and Risaralda. 17) Central region: Cundinamarca (Sabana de Bogotá), Boyacá, Meta and Santander. (34%) Pacific region: Valle del Cauca, Nariño, C, Cauca, y Alto Putumayo. (9%)

Nariño is a department highly dairy producer in Colombia according to the statistics of Fedegan, in Guachucal are produced 126,000 liters of milk daily, ie between 35% and 40% in the whole municipality production that could be increasing, so it is important the Implementation of cold tanks and necessary elements to favor small dairy producers as the first September association located in the Vereda Cristo Bajo de Guachucal Increase your level of negotiation and productivity by incorporating this system.

This the present study plans to identify a plan for the importation of a cold tank and other elements, as an important factor in the development of an association, system that identifies itself within the most used systems in the world currently that has Identified the best system, and practically the only one, to store and conserve milk in the farm from milking to collection by cisterns of the milk industry or processing that is to cool it at a sufficiently low temperature and for a limited time.

CONTENIDO

Pág.

INTRODUCCION	24
1. TITULO DE LA INVESTIGACIÓN.....	26
2. ASPECTOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN	27
2.1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	27
2.1.1 Planteamiento del problema.	27
2.1.2 Formulación del problema.....	30
2.1.3 Sistematización del problema.	30
2.2 OBJETIVOS.....	31
2.2.1 Objetivo general.....	31
2.2.2 Objetivos específicos.	31
2.3 JUSTIFICACION.....	31
3. MARCOS DE REFERENCIA.....	34
3.1 MARCO CONTEXTUAL	34
3.1.1 Municipio de Guachucal.....	34
3.2 MARCO HISTORICO.....	35
3.2.1 El sector lácteo en Nariño.	35
3.2.2 Eslabones de la cadena láctea.	36
3.3 MARCO TEORICO	41
3.3.1 Cadenas productivas.	41
3.3.2 Cadena Productiva Láctea.....	42
3.3.3 Eslabón Primario.....	43
3.3.4 Eslabón secundario	43
3.3.5 Eslabón terciario	44
3.3.6 Producción industrializada	44
3.3.7 Procesos Industriales.....	44

3.3.8 Depuración.....	45
3.3.9 Tecnología Aplicada al Mejoramiento de la Cadena Láctea en Colombia	46
3.3.10 Desarrollo rural y el sector lácteo.....	47
3.3.11 Transferencia de tecnología.....	48
3.3.12 Competitividad.	50
3.4 MARCO LEGAL.....	50
3.5 MARCO CONCEPTUAL.....	55
4. ASPECTOS METODOLOGICOS.....	62
4.1 ÁREA DE INVESTIGACIÓN.....	62
4.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN.....	62
4.3 TIPO DE ESTUDIO.....	62
4.4 METODO DE INVESTIGACION.....	63
4.5 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	63
4.6 TECNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN Y ANALISIS DELA INFORMACIÓN.....	63
4.6.1 Tipo de entrevista.	64
4.6.2 Método de selección de la muestra probabilística.	64
5. SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA ACTUAL DE LAS FAMILIAS LECHERAS DE LOS RESGUARDOS INDÍGENAS DE GUACHUCAL, MUELLAMUÉS Y COLIMBA EN EL MUNICIPIO DE GUACHUCAL.....	66
5.1 RESGUARDO DE GUACHUCAL.....	67
5.2 RESGUARDO DE COLIMBA.....	87
5.3 RESGUARDO DE MUELLAMUES.....	109
5.4 ANÁLISIS.....	132
5.4.1 Aspecto Socioeconómico.....	132
5.4.2 Necesidades básicas insatisfechas.....	133
5.4.3 Economía en los hogares.	134
5.4.4 Problemas detectados.	134
5.4.5 Producción.....	135
5.4.6 Venta de leche a cooperativa.....	135

5.4.7 Venta a otros acopiadores	135
5.4.8 Disposición.....	135
5.4.9 Desecho.....	136
5.4.10 Ingreso por venta a cooperativa primero de septiembre	136
5.4.11 Ingreso por venta a otros acopiadores.....	136
5.4.12 Producción láctea y comercialización	136
5.5. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN LÁCTEA DE LOS RESGUARDOS INDÍGENAS DE GUACHUCALL, MUELLAMÚES Y COLIMBA.....	136
6. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS PARA LA EVENTUAL DIVERSIFICACION DE PRODUCTOS DERIVADOS LÁCTEOS, PARA AMPLIACION DE MERCADO EN EL MUNICIPIO DE GUACHUCAL NARIÑO	139
7. NECESIDADES TECNOLÓGICAS QUE MEJORARÁN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE LA COOPERATIVA DE LÁCTEOS PRIMERO DE SEPTIEMBRE.....	149
7.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	149
7.2 VISIÓN.....	149
7.3 MISIÓN	150
7.4 PRINCIPIOS Y VALORES.....	150
7.5 FUNCIONES.....	150
7.6 METAS.....	151
7.7 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA	151
7.8 ACTIVOS DE LA COOPERATIVA PRIMERO DE SEPTIEMBRE	152
7.9 NECESIDADES TECNOLÓGICAS DE LA COOPERATIVA PRIMERO DE SEPTIEMBRE.....	153
8. MODELO DEL PLAN IMPORTADOR DE MAQUINARIA PARA PRODUCCIÓN LÁCTEA.....	155
8.1 SELECCIÓN PAÍS PROVEEDOR	155
8.2 SELECCIÓN DE PROVEEDOR	155
8.2.1 Proveedor seleccionado.....	156

8.3 DESCRIPCIÓN Y PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE LOS PRODUCTOS A IMPORTAR.....	157
8.4 TRATADOS CON EL PAÍS PROVEEDOR	158
8.5 COMERCIO COLOMBIA VS ECUADOR.....	160
8.6 TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.....	162
8.6.1 Obligaciones comprador.	163
8.6.2 Obligaciones vendedor.	163
8.7 COSTOS DE LA IMPORTACIÓN	164
8.7.1 Valor de la mercancía en país de origen.....	165
8.7.2 Valor de trámites en aduana.	165
8.7.3 Valor de transporte y seguro interno.....	166
8.7.4 Costo total de la Importación	167
9. BENEFICIOS FINANCIEROS QUE SE OBTIENEN CON LA ADQUISICIÓN DE LA MAQUINARIA IMPORTADA PARA EL MEJORAMIENTO EN LA CONSERVACIÓN Y PRODUCCIÓN LECHERA DE LA COOPERATIVA DE LÁCTEOS PRIMERO DE SEPTIEMBRE.	169
9.1 ADMINISTRACION Y FINANZAS.....	169
9.2 PRODUCCIÓN ANTES DE ADQUISICIÓN MAQUINARIA	170
9.3 PRODUCCIÓN DESPUÉS DE ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA	171
9.4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	171
9.5 PRECIO DE VENTA	172
9.6 PROYECCIÓN DE VENTAS, COSTOS Y GASTOS	173
9.7 BALANCE GENERAL PROYECTADO	176
9.8 ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS PROYECTADO.....	179
9.9 FLUJO DE CAJA	181
9.10 INDICADORES FINANCIEROS PROYECTADOS	184
9.11 CRITERIOS DE DECISIÓN	184
10. IMPACTO SOCIAL QUE SE GENERARÍA EN LAS FAMILIAS DEDICADAS A LA PRODUCCIÓN DE LECHE EN LOS RESGUARDO INDÍGENAS DE	

GUACHUCAL, MUELLAMÚES Y COLIMBA, DESPUÉS DE LA ADQUISICIÓN DE LA MAQUINARIA.....	186
CONCLUSIONES	189
RECOMENDACIONES.....	191
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
ANEXOS.....	195

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Producción diaria de litros de leche	37
Tabla 2. Proceso de importación	54
Tabla 3. Actividad lechera (Guachucal)	68
Tabla 4. Jerarquía en los hogares (Guachucal)	68
Tabla 5. Tiempo habitado en vivienda (Guachucal)	69
Tabla 6. Modalidad de vivienda (Guachucal)	70
Tabla 7. Valor de arrendamiento (Guachucal)	71
Tabla 8. Valor de vivienda (Guachucal)	72
Tabla 9. Material casa (Guachucal)	73
Tabla 10. Servicios públicos (Guachucal)	74
Tabla 11. Número de habitantes por vivienda (Guachucal)	75
Tabla 12. Número de familias por vivienda (Guachucal)	76
Tabla 13. Población laboralmente activa en cada hogar (Guachucal)	77
Tabla 14. Ingresos mensuales (Guachucal)	78
Tabla 15. Gasto mensual familiar (Guachucal)	78
Tabla 16. Principal actividad económica (Guachucal)	79
Tabla 17. Tipo de producción láctea (Guachucal)	80
Tabla 18. Cabezas de ganado (Guachucal)	81
Tabla 19. Litros de leche diarios (Guachucal)	81
Tabla 20. Litros de leche vendidos a la Cooperativa Primero de Septiembre (Guachucal)	82
Tabla 21. Litros de leche vendidos a otros acopiadores (Guachucal)	83
Tabla 22. Disposición de venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Guachucal)	84
Tabla 23. Desecho de leche (Guachucal)	85

Tabla 24. Ingreso diario de las familias por venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Guachucal).....	85
Tabla 25. Ingreso diario de las familias por venta de leche a otros acopiadores (Guachucal)	86
Tabla 26. Ingreso diario de las familias por venta de leche a otros acopiadores (Guachucal)	87
Tabla 27. Actividad lechera (Colimba)	87
Tabla 28. Jerarquía en los hogares (Colimba)	88
Tabla 29. Tiempo habitado en vivienda (Colimba)	89
Tabla 30. Modalidad de vivienda (Colimba)	90
Tabla 31. Valor de vivienda (Colimba)	91
Tabla 32. Material casa (Colimba)	92
Tabla 33. Servicios públicos (Colimba)	93
Tabla 34. Número de habitantes por vivienda (Colimba)	94
Tabla 35. Número de familias por vivienda (Colimba)	95
Tabla 36. Población laboralmente activa en cada hogar (Colimba)	96
Tabla 37. Ingresos mensuales (Colimba)	97
Tabla 38. Gasto mensual familiar (Colimba)	98
Tabla 39. Principal actividad económica (Colimba)	99
Tabla 40. Tipo de producción láctea receso (Colimba)	100
Tabla 41. Cabezas de ganado (Colimba)	101
Tabla 42. Litros de leche diarios (Colimba).....	102
Tabla 43. Litros de leche vendidos a la Cooperativa Primero de Septiembre (Colimba)	103
Tabla 44. Litros de leche vendidos a otros acopiadores (Colimba).....	104
Tabla 45. Disposición de venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Colimba)	105
Tabla 46. Desecho de leche (Colimba).....	106
Tabla 47. Litros de leche desechados semanalmente (Colimba).....	107

Tabla 48. Ingreso diario de las familias por venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Colimba).....	108
Tabla 49. Ingreso diario de las familias por venta de leche a otros acopiadores (Colimba)	108
Tabla 50. Actividad lechera (Muellamúes)	110
Tabla 51. Jerarquía en los hogares (Muellamúes).....	110
Tabla 52. Tiempo habitado en vivienda (Muellamúes).....	111
Tabla 53. Modalidad de vivienda (Muellamúes).....	112
Tabla 54. Valor de Arrendamiento (Muellamúes).....	113
Tabla 55. Valor de Vivienda (Muellamúes)	114
Tabla 56. Material casa (Muellamúes)	115
Tabla 57. Servicios públicos (Muellamúes).....	116
Tabla 58. Número de habitantes por vivienda (Muellamúes).....	117
Tabla 59. Número de familias por vivienda (Muellamúes)	118
Tabla 60. Población laboralmente activa en cada hogar (Muellamúes).....	119
Tabla 61. Ingresos mensuales (Muellamúes)	120
Tabla 62. Gasto mensual familiar (Muellamúes).....	121
Tabla 63. Principal actividad económica (Muellamúes)	122
Tabla 64. Tipo de producción láctea (Muellamúes)	123
Tabla 65. Cabezas de ganado (Muellamúes)	124
Tabla 66. Litros de leche diarios (Muellamúes).....	125
Tabla 67. Litros de leche vendidos a la Cooperativa Primero de Septiembre (Muellamúes)	126
Tabla 68. Litros de leche vendidos a otros acopiadores (Muellamúes)	127
Tabla 69. Disposición de venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Muellamúes)	128
Tabla 70. Desecho de leche (Muellamúes).....	129
Gráfica 66. Tabla 71. Desecho de leche (Muellamúes)	129
Tabla 72. Litros de leche desechados semanalmente (Muellamúes)	130

Tabla 73. Ingreso diario de las familias por venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Muellamúes)	131
Tabla 74. Ingreso diario de las familias por venta de leche a otros acopiadores (Muellamúes)	131
Tabla 75. Consolidado movimiento diario de leche.....	137
Tabla 76. Valor de mercancía Ecuador.....	165
Tabla 77. Valor Trámites de Aduana	165
Tabla 78. Valor Seguro y flete país de destino	167
Tabla 79. Costo total de la importación.....	168
Tabla 80. Ingresos, Costos y Utilidad en Cooperativa Primero de Septiembre año 2016.....	169
Tabla 81. Proyección de la demanda.....	171
Tabla 82. Precios de venta	172
Tabla 83. Proyección de ventas, costos y gastos	173
Tabla 84. Balance general proyectado	177
Tabla 85. Estado de resultados	180
Tabla 86. Flujo de caja.....	182
Tabla 87. Indicadores financieros proyectados.....	184
Tabla 88. Criterios de decisión.....	185
Tabla 89. Consolidado de ingresos familias lecheras de los Resguardo Indígena de Guachucal, Muellamúes y Colimba.....	187
Tabla 90. Variación anual porcentual por ingresos	187

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Actividad lechera (Guachucal).....	68
Gráfica 2. Jerarquía en los hogares (Guachucal)	69
Gráfica 3. Tiempo habitado en vivienda (Guachucal)	70
Gráfica 4. Modalidad de vivienda (Guachucal)	71
Gráfica 5. Valor de arrendamiento (Guachucal).....	72
Gráfica 6. Valor de vivienda (Guachucal)	73
Gráfica 7. Material casa (Guachucal).....	74
Gráfica 8. Servicios públicos (Guachucal)	75
Gráfica 9. Número de habitantes por vivienda (Guachucal)	76
Gráfica 10. Número de familias por vivienda (Guachucal).....	77
Gráfica 11. Población laboralmente activa en cada hogar (Guachucal)	77
Gráfica 12. Ingresos mensuales (Guachucal).....	78
Gráfica 13. Gasto mensual familiar (Guachucal)	79
Gráfica 14. Principal actividad económica (Guachucal).....	80
Gráfica 15. Tipo de producción láctea (Guachucal).....	80
Gráfica 16. Cabezas de ganado (Guachucal).....	81
Gráfica 17. Litros de leche diarios (Guachucal).....	82
Gráfica 18. Litros de leche vendidos a la Cooperativa Primero de Septiembre (Guachucal)	83
Gráfica 19. Litros de leche vendidos a otros acopiadores (Guachucal).....	84
Gráfica 20. Disposición de venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Guachucal)	84
Gráfica 21. Desecho de leche (Guachucal)	85
Gráfica 22. Ingreso diario de las familias por venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Guachucal).....	86
Gráfica 23. Actividad lechera (Colimba).....	88

Gráfica 24. Jerarquía en los hogares (Colimba)	89
Gráfica 25. Tiempo habitado en vivienda (Colimba)	90
Gráfica 26. Modalidad de vivienda (Colimba)	91
Gráfica 27. Valor de vivienda (Colimba)	92
Gráfica 28. Material casa (Colimba).....	93
Gráfica 29. Servicios públicos (Colimba)	94
Gráfica 30. Número de habitantes por vivienda (Colimba)	95
Gráfica 31. Número de familias por vivienda (Colimba).....	96
Gráfica 32. Población laboralmente activa en cada hogar (Colimba)	97
Gráfica 33. Ingresos mensuales (Colimba).....	98
Gráfica 34. Gasto mensual familiar (Colimba)	99
Gráfica 35. Principal actividad económica (Colimba).....	100
Gráfica 36. Tipo de producción láctea receso (Colimba)	101
Gráfica 37. Cabezas de ganado (Colimba).....	102
Gráfica 38. Litros de leche diarios (Colimba)	103
Gráfica 39. Litros de leche vendidos a la Cooperativa Primero de Septiembre (Colimba)	104
Gráfica 40. Litros de leche vendidos a otros acopiadores (Colimba).....	105
Gráfica 41. Disposición de venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Colimba)	106
Gráfica 42. Desecho de leche (Colimba)	106
Gráfica 43. Litros de leche desechados semanalmente (Colimba).....	107
Gráfica 44. Ingreso diario de las familias por venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Colimba).....	108
Gráfica 45. Ingreso diario de las familias por venta de leche a otros acopiadores (Colimba)	109
Gráfica 46. Actividad lechera (Muellamúes)	110
Gráfica 47. Jerarquía en los hogares (Muellamúes)	111
Gráfica 48. Tiempo habitado en vivienda (Muellamúes)	112
Gráfica 49. Modalidad de vivienda (Muellamúes)	113

Gráfica 50. Valor de Arrendamiento (Muellamúes)	114
Gráfica 51. Valor de Vivienda (Muellamúes).....	115
Gráfica 52. Material casa (Muellamúes)	116
Gráfica 53. Servicios públicos (Muellamúes)	117
Gráfica 54. Número de habitantes por vivienda (Muellamúes)	118
Gráfica 55. Número de familias por vivienda (Muellamúes).....	119
Gráfica 56. Población laboralmente activa en cada hogar (Muellamúes)	120
Gráfica 57. Ingresos mensuales (Muellamúes).....	121
Gráfica 58. Gasto mensual familiar (Muellamúes)	122
Gráfica 59. Principal actividad económica (Muellamúes).....	123
Gráfica 60. Tipo de producción láctea (Muellamúes).....	124
Gráfica 61. Cabezas de ganado (Muellamúes).....	125
Gráfica 62. Litros de leche diarios (Muellamúes)	126
Gráfica 63. Litros de leche vendidos a la Cooperativa Primero de Septiembre (Muellamúes)	127
Gráfica 64. Litros de leche vendidos a otros acopiadores (Muellamúes)	128
Gráfica 65. Disposición de venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Muellamúes)	129
Gráfica 66. Tabla 71. Desecho de leche (Muellamúes)	129
Gráfica 67. Litros de leche desechados semanalmente (Muellamúes).....	130
Gráfica 68. Ingreso diario de las familias por venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Muellamúes)	131
Gráfica 69. Ingreso diario de las familias por venta de leche a otros acopiadores (Muellamúes)	132
Gráfica 70. Comercialización de productos lácteos en el municipio de Guachucal	139
Gráfica 71. Productos lácteos que se comercializan en el municipio de Guachucal	140
Gráfica 72. Preferencia de los productos comercializados en el municipio de Guachucal, según origen	141

Gráfica 73. Marcas de productos lácteos que se comercializan en el municipio de Guachucal.....	141
Gráfica 74. Calificación del precio de los productos que le distribuyen los proveedores a los establecimientos del municipio de Guachucal	142
Gráfica 75. Calificación de la calidad de los productos que le distribuyen los proveedores a los establecimientos del municipio de Guachucal	143
Gráfica 76. Calificación del empaque/presentación de los productos que le distribuyen los proveedores a los establecimientos del municipio de Guachucal	143
Gráfica 77. Promedio de ingresos que perciben los establecimientos del municipio de Guachucal por la venta de productos lácteos	144
Gráfica 78. Tipo de refrigeración que utilizan los establecimientos del municipio de Guachucal que comercializan productos lácteos	145
Gráfica 79. Disponibilidad de los establecimientos del municipio de Guachucal para la comercialización de productos lácteos elaborados por una cooperativa de origen regional	145
Gráfica 80. Productos lácteos elaborados por una cooperativa regional que estarían dispuestos a comercializar los establecimientos del municipio de Guachucal.....	146
Gráfica 81. Atributos de los productos lácteos elaborados por una cooperativa regional, que se tendrían en cuenta por parte de los establecimientos del municipio de Guachucal.....	147
Gráfica 82. Frecuencia con la que los establecimientos del municipio de Guachucal adquirirían productos lácteos de un proveedor regional	147
Gráfica 83. Exportaciones Colombia - Ecuador	161
Gráfica 84. Importaciones Colombia – Ecuador.....	162

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. División política del municipio de Guachucal	35
Figura 2. Organigrama de la Cooperativa de lácteos Primero de Septiembre	149

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A.....	191
Anexo B.....	196
Anexo C.....	199

INTRODUCCION

La presente investigación tiene como objetivo determinar el impacto socioeconómico en las familias lecheras de los resguardos indígenas de Guachucal, Muellamués y Colimba, a partir de la adquisición de tecnología importada para el mejoramiento de los procesos productivos de la Cooperativa Primero de Septiembre de la vereda Cristo Bajo del Municipio de Guachucal para el año 2017. La cadena láctea ha formado parte esencial de la economía de estas regiones, por tanto es de interés para la comunidad que participa en ella el crecimiento continuo del sector, por medio del mejoramiento en su tecnología y conocimiento aplicable que haga más eficientes sus procesos de recolección y transformación de la leche como materia prima fundamental de la cadena láctea.

El sector lácteo a través del tiempo se ha constituido en un pilar fundamental en la economía del Departamento y mayor aun de los municipios y Resguardo Indígenas que categorizan esta actividad como la generación del sustento de diversos hogares, adjunto a esto se han identificado, asimismo, ciertas limitaciones que impiden el avance en su progreso. Tal es el caso de la Cooperativa Primero de Septiembre ubicada en la vereda Cristo Bajo del municipio de Guachucal y que además involucra, las demás veredas que conforman los resguardos indígenas de Guachucal, Muellamués y Colimba.

Esta Cooperativa inicio sus actividades hace aproximadamente 4 años en los cuales ha evidenciado poco desarrollo por falta de industrialización en sus actividades, además de no poder garantizar la oferta de productos avalados a nivel fitosanitario, así como masificar el acopio de materia prima para el procesamiento de productos terminados lácteos, lo que generaría mayores oportunidades de comercialización.

Debido a las recientes aperturas comerciales de las economías locales y gracias a la globalización, la industrialización representa un factor de gran importancia y competitividad en toda organización; mucho más para la cadena láctea nacional que se está viendo expuesta con la llegada de los tratados de libre comercio firmados por Colombia con Europa y Estados Unidos. Es por esta razón que es de vital importancia la adquisición de equipos y tecnología que permita una mejora en los procesos productivos del sector lácteo colombiano para así ser competitivos tanto a nivel nacional como internacional.

Para cumplir con el objetivo general de este trabajo, en primera instancia se conocerá la situación socioeconómica actual de los resguardos indígenas de Guachucal, Muellamués y Colimba, con el fin de determinar el impacto que tendría la adquisición de tecnología para la conservación y producción de lácteos por parte de la Cooperativa; en segundo lugar, se identificarán las necesidades tecnológicas de la Cooperativa Primero de Septiembre a partir de las condiciones

actuales de esta empresa; posteriormente se propondrá un plan de importación de dichos equipos; finalmente se determinará el impacto social y económico generado a causa de la industrialización de la empresa.

1. TITULO DE LA INVESTIGACIÓN

PLAN DE MEJORAMIENTO PRODUCTIVO PARA LA COOPERATIVA PRIMERO DE SEPTIEMBRE, MEDIANTE LA IMPORTACION DE MAQUINARIA Y ESTUDIO DEL IMPACTO SOCIOECONOMICO EN LAS FAMILIAS PRODUCTORAS DE LECHE DE LOS RESGUARDOS INDÍGENAS DE GUACHUCAL, MUELLAMUÉS Y COLIMBA EN EL MUNICIPIO DE GUACHUCAL, PARA EL AÑO 2017.

2. ASPECTOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

2.1.1 Planteamiento del problema.

El sector lácteo tanto a nivel mundial como nacional y regional tiene gran trascendencia por su participación en el PIB, por la generación de empleo y por su participación en la canasta familiar siendo la leche un producto básico en la seguridad alimentaria de un país. “En Colombia la cadena láctea participa en el PIB nacional en un 4%, en cuanto a su participación en la canasta familiar esta es de 6.65% y de alimentos 18%”¹.

“La producción de leche de Nariño, aporta aproximadamente el 27% del PIB del sector agropecuario, vinculando la actividad a 39.862 productores, lo que implica la vinculación de 159.448 personas de forma directa en la producción de leche. Simultáneamente, se registra un total de 115 empresas asociativas e individuales, generando 8.100 empleos directos adicionales.”²

Una tendencia que se está observando es la reciente participación y concentración de la población en grandes centros urbanos, así como la presencia de supermercados en la distribución y venta de alimentos. En un gran número de países la distribución se está concentrando en pocas firmas comerciales, las que establecen en el mercado los precios y las formas de comercialización. Este cambio estructural ha modificado las reglas de juego de la comercialización de leche. Ahora el mayor poder de negociación lo tienen los supermercados y no las plantas procesadoras de leche, como ocurría en el pasado con las tiendas populares de barrio. Este cambio ha influido de manera directa en el mecanismo de formación de precio de la leche por el productor.

En cuanto al Departamento de Nariño el altiplano comprende dos regiones altamente productoras de leche. La primera se ubica en el Municipio de Pasto y la segunda, se encuentra en los Municipios de Guachucal, Cumbal, Túquerres, Pupiales e Ipiales. Hasta ahora se ha abastecido el mercado interno con un alto precio para los compradores y un bajo precio para los productores por cuestiones de sobreoferta de leche fresca en los Municipios de Guachucal, Cumbal y Túquerres.

¹ IMPORTANCIA SOCIOECONOMICA DEL SECTOR FRUTICOLA EN COLOMBIA [en línea] < http://www.minagricultura.gov.co/02componentes/06com_01b_cadenas.aspx > [citado en marzo 15 de 2016]

² Gobernación de Nariño, Plan Departamental de Desarrollo 2012-2015, Nariño Mejor, [en línea] <http://promsalud.udenar.edu.co/wp-content/uploads/2014/03/PLAN-DE-DESARROLLO-DEPARTAMENTAL-2012-2015-NARI%C3%91O-MEJOR.pdf> [citado en marzo 15 de 2016]

“La producción del sector lechero en el departamento de Nariño tiene un promedio de 782.694 litros diarios; alcanzando para el año 2011 un aproximado de 290 millones litros/año; representando el 6% de la producción nacional, con un promedio de 6,9 litros/vaca/día, cifra superior a la media nacional, que es de 4,5 litros/vaca/día, e inferior a la media de departamentos como Cundinamarca, Antioquia y Risaralda.”³

“El inventario del departamento en cuanto a vacas en ordeño es de 117.701 reses de estos los municipios con mayor inventario son pasto, Guachucal, Cumbal, Pupiales e Ipiales y los de mayor producción lechera son los tres primeros, además de Pupiales.”⁴

En el Departamento de Nariño cabe resaltar que en la actualidad Colácteos, Alpina, Inducolsa y Lácteos Andinos, son las empresas que forman oligopolio en la comercialización de leche en el Departamento de Nariño.

Ahora bien, la problemática del sector lácteo del Departamento de Nariño se encuentra en los campos en donde se produce en minifundios y microfundios, lo cual provoca que la producción se realice a menor escala, agregando problemas de higiene del producto los cuales se deben a innumerables factores como: deficientes técnicas de ordeño, falta de enfriamiento del producto, enfermedades infecto – contagiosas en los semovientes, falta de asociación, etc.

En la situación actual, y sin una propuesta que permita diezmar de algún modo esta problemática, es difícil observar un escenario positivo para los productores de leche, enfrentando al Departamento a un futuro nefasto para su economía, puesto que los Tratados de Libre Comercio con la Unión Europea y Estados Unidos, provocarían la desaparición de este sector en el Departamento.

Con la puesta en marcha del Tratado de la Unión Europea, habría un ingreso de 4.500 toneladas de leche en polvo aproximadamente con un incremento anual del 10 por ciento (10%), generando desempleo, desplazamiento y demás traumatismos sociales que se desencadenarían a raíz de esta situación. Por consiguiente, el estudio pretende formular una alternativa para el mejoramiento de la calidad del producto lácteo con el fin de que este pueda seguir compitiendo en el mercado regional y nacional y genere beneficios sociales y económicos a las comunidades asociadas.

³ Construcción de índices de selección para ganado holstein en el trópico alto de Nariño. [en línea] http://agris.fao.org/agris-search/search.do?sessionId=FC42F98951D4F8B4A292971E7B7BE1F5?request_locale=es&recordID=CO2013307193&sourceQuery=&query=&sortField=&sortOrder=&agrovocString=&advQuery=¢erString=&enableField= [citado en marzo 15 de 2016]

⁴ Ibíd., Fuente electrónica.

Las familias habitantes de una región, establecen su economía a través de sus labores diarias la cuales suelen ser de manera artesanal y más aún cuando se encuentran en las zonas rurales de los Departamentos y Municipios. De esta manera actividades como: la pesca, la agricultura, la ganadería y las artesanías en general, se convierten en un medio económico de subsistencia y en ocasiones en su único medio de ingresos.

Uno de dichos medios es la producción láctea por parte de familias campesinas habitantes en los Resguardo Indígenas existentes en Municipios y Departamentos de Colombia, que mediante sistemas artesanales de producción han sostenido a sus familias durante generaciones, además este medio de ingresos está determinado por las diferentes empresas acopiadoras y transformadoras de productos lácteos, los que a su vez producen leche apta para el consumo y productos terminados lácteos.

También es evidente que existen muchas micro empresas que trabajan con productores pequeños de leche, pero que no poseen la tecnología adecuada para realizar una óptima labor y, es por esto, que el servicio que prestan no es eficaz, repercutiendo en situaciones desfavorables para todas las familias que se dedican a la producción de leche, como puede ser el desecho de la misma, que los acopiadores no pueden conservar en sus instalaciones ni procesar de manera ágil y evitar que esta se pierda.

Este es el caso de los Resguardo Indígenas San Diego de Muellamués, Colimba y Guachucal, los cuales trabajan de manera artesanal la producción de leche y que la venden a la empresa acopiadora Primero de Septiembre, en un estimado de 500 litros diarios y que, dependiendo de la situación en el comercio de lácteos en el municipio, la cooperativa tiende a recibir o comprar el total de la producción para su posterior procesamiento y venta, o a negar el servicio teniendo que ser desechada la leche que no se puede conservar, afectando a la mayoría de las familias de dichos Resguardo Indígenas dedicadas a esta actividad.

Por esta razón la adquisición de tecnología para la conservación y procesamiento de productos lácteos es evidente y necesaria en esta cooperativa, ya que siendo esta la que se encarga de comprar la materia prima a los productores de los Resguardo Indígenas mencionados, tiene una responsabilidad muy alta al desempeñar un papel crucial en el desarrollo económico de las familias habitantes en estos Resguardo Indígenas.

La Cooperativa Primero de Septiembre, constituida legalmente desde hace 3 años, ha trabajado el sector lechero de la región en el Resguardo Indígena de Muellamués y las veredas de Colimba, San José de Chillanquer y El Consuelo de Chillanquer. En el desarrollo de sus actividades la Cooperativa presenta inconvenientes de tipo logístico, puesto que en sus instalaciones se evidencia la

escasez de equipos y maquinaria para la optimización en los procesos productivos y esto a su vez ha generado la pérdida de materia prima al no tener la maquinaria adecuada para la producción, conservación, procesamiento y pasteurización de leche y derivados.

Lo anterior ha generado que la cooperativa, incurra en mayores costos de producción y pérdida de materia prima dada las precarias condiciones logísticas con las que cuenta la empresa en la actualidad. Por otra parte su actividad comercial se ha visto afectada al no aprovechar al máximo su materia prima, teniendo que ser desechada por falta de refrigeración, conllevando a una significativa reducción en las ventas tanto de productos terminados como en la leche entera.

La adquisición de maquinaria para la producción y procesamiento de leche, tales como una marmita y un molino industrial, una maquina pasteurizadora y una selladora o empacadora al vacío, es necesario de manera inmediata en esta Cooperativa, para mejorar y optimizar su producción y evitar el desperdicio de materia prima, teniendo en cuenta además que su cantidad de acopio por día es de 300 a 500 litros, dando como resultado un acopio aproximado de 15000 litros de leche al mes para procesamiento y distribución.

2.1.2 Formulación del problema.

¿Cuál será el impacto productivo que generara la adquisición de maquinaria importada por la Cooperativa Primero de Septiembre y su impacto socio económico en las familias productoras de leche de los resguardos indígenas de Guachucal, Muellamués y Colimba en el municipio de Guachucal, para el año 2017?

2.1.3 Sistematización del problema.

- ¿Cuál es la situación socioeconómica actual de las familias lecheras de los resguardos indígenas de Guachucal, Muellamués y Colimba, en el municipio de Guachucal?
- ¿Cuáles son las necesidades tecnológicas que permitirán mejorar los procesos productivos de la Cooperativa de Lácteos Primero de Septiembre?
- ¿Qué beneficios financieros obtendrá la Cooperativa (láctea) al adquirir tecnología importada?

2.2 OBJETIVOS

2.2.1 Objetivo general.

Realizar un plan de mejoramiento productivo en la cooperativa Primero de Septiembre, mediante la importación de maquinaria y estudio del impacto socioeconómico en las familias productoras de leche de los resguardos indígenas de Guachucal, Muellamués y Colimba en el municipio de Guachucal, para el año 2017.

2.2.2 Objetivos específicos.

- Identificar la situación socioeconómica actual de las familias lecheras de los resguardos indígenas de Guachucal, Muellamués y Colimba en el municipio de Guachucal.
- Identificar las necesidades tecnológicas que mejorarán los procesos productivos de la Cooperativa de Lácteos Primero de Septiembre.
- Realizar un plan importador de la maquinaria necesaria para el mejoramiento en la conservación y producción lechera en la Cooperativa de Lácteos Primero de Septiembre.
- Identificar los beneficios financieros que se obtienen con la adquisición de la maquinaria importada para el mejoramiento en la conservación y producción lechera de la Cooperativa de lácteos Primero de Septiembre

2.3 JUSTIFICACION

La investigación propuesta busca, mediante la aplicación de la teoría y los conceptos de comercio internacional y mercadeo, realizar un plan de mejoramiento productivo en la Cooperativa láctea Primero de Septiembre, mediante la adquisición de maquinaria importada y realizar un estudio del impacto socioeconómico que generara en las familias productoras de leche de los resguardos indígenas de Guachucal, Muellamués y Colimba en el municipio de Guachucal, además de diversificar la producción en pro del incremento de oferta en el mercado regional y así mismo aumentar los beneficios a todas las familias

que directa o indirectamente intervienen en el proceso de acopio, producción, distribución de leche y productos lácteos.

Se afirma también que la técnica artesanal con la que se realizan los procesos ha ocasionado baja calidad y diversificación de productos. Además, en el contexto actual, marcado especialmente por la globalización, por el avance tecnológico, por mejores comunicaciones y buenas relaciones con los países, es vital iniciar procesos de industrialización de los sectores productivos del Departamento, ya que mientras el mundo avanza hacia estos nuevos paradigmas, Colombia y Nariño no pueden quedar al margen de estos acontecimientos.

La globalización económica, hace alusión a la creciente interacción de las economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y los flujos financieros. Un punto favorable de la globalización es que permite la eficiente asignación de los recursos, a partir del libre comercio y de la libre movilidad del capital, beneficiando a los consumidores puesto que permite una mayor oferta de bienes y servicios a un menor costo.

Por otro lado, el crecimiento del intercambio comercial entre países obedece cada vez a la necesidad de incurrir en menores costos y a maximizar beneficios; y esto posibilita la ampliación de los mercados al disminuir las barreras naturales de tiempo y de espacio.

Para lograr el cumplimiento de los objetivos de este estudio, se acude al empleo de técnicas de investigación como el instrumento para lograr, un plan importador viable y factible que contribuya, por una parte, a mejorar los procesos tecnológicos y de producción de la Cooperativa y por otra parte, al bienestar social y económico de las familias lecheras que abastecen a la Cooperativa Primero de Septiembre de la vereda Cristo Bajo como son las demás veredas pertenecientes a los resguardos indígenas de Guachucal, Muellamués y Colimba, dedicadas a la producción de lácteos en el Departamento de Nariño.

Además, de acuerdo con los objetivos del trabajo de grado, su resultado permitirá encontrar soluciones concretas a algunos problemas existentes en los eslabones de la cadena de producción de lácteos que inciden en los atributos finales del producto como la calidad. Por lo tanto, ante esta situación la Cooperativa Primero de Septiembre, debe buscar mecanismos que contribuyan con el desarrollo tanto económico como social en los Resguardo Indígenas que opera.

Por consiguiente un mecanismo que se debería utilizar es, pensar en la transferencia de tecnología entre países para aumentar la capacidad productiva. En consecuencia si el sector se provee de una adecuada tecnología, podrá ser más competitivo ante los mercados externos, ya que se podría cumplir con los estándares de calidad exigidos por los organismos internacionales y, además de

ello se puede disminuir el costo de producción, al ser más eficientes en los procesos.

Por último, otra razón por la cual se realiza el estudio es porque como estudiantes de la Universidad de Nariño y en cumplimiento de la misión y visión de la universidad se pretende generar un aporte que permita diezmar algunos de los problemas económicos presentes en la Cooperativa, que opera con los Resguardo Indígenas del Departamento y que inciden directamente en el campo social.

Por consiguiente el estudio es pertinente en la medida que se intenta contribuir en el mejoramiento de los eslabones de la explotación láctea de los ganaderos del Departamento de Nariño ya que este negocio se ha convertido en la principal fuente de ingresos de los Municipios del Departamento Nariño como son: Pasto, Guachucal, Cumbal, Ipiales, Túquerres, Pupiales, los cuales abastecen el mercado regional y nacional.

3. MARCOS DE REFERENCIA

3.1 MARCO CONTEXTUAL

3.1.1 Municipio de Guachucal.

Guachucal fue fundado por el cacique Guachalés, en el año de 1535. En el centro del poblado su topografía es plana, con pendientes leves a la salida de Ipiales, Cumbal y El Espino. La mayor parte de su territorio es montañoso, comprendido en el Nudo de los Pastos con 159 km². Su piso térmico es propiamente páramo y está a una altura de 3.180 msnm y una latitud norte de 0° 57' 50" y a 77° 43' 50" de longitud al oeste de Greenwich.

Es el segundo municipio más alto de Colombia después de Vetás.

Tiene accidentes geográficos como el páramo Paja Blanca y el cerro de Colimba. Su temperatura promedio es de 10 °C, de allí que sus cultivos sean papa, haba, ulluco, oca y toda clase de verduras y hortalizas.

La cabecera municipal posee 21.400 habitantes aproximadamente, dedicados en su mayoría a la agricultura, ganadería, industria lechera y transporte. Guachucal limita así:

Al norte, con el municipio de Sapuyes;
Al sur, con los municipios de Cumbal y Cuaspud;
Al oriente, con los municipios de Aldana y Pupiales, y
Al occidente con los municipios de Mallama y Cumbal.

Con Pasto se comunica bien por la vía de Ipiales o por la de Túquerres, siendo estas carreteras pavimentadas en todo su trayecto. El acceso a la localidad es el siguiente: Pasto – Ipiales: 85 km, Ipiales –Guachucal: 26 km aunque se encuentra en muy mal estado este trayecto.

Figura 1. División política del municipio de Guachucal



Fuente: Wikipedia

3.2 MARCO HISTORICO

3.2.1 El sector lácteo en Nariño.

Antes de iniciar el estudio de investigación es importante realizar un análisis del contexto actual del sector lácteo en el Departamento de Nariño y resaltar la importancia de éste en la economía del Departamento; partiendo de estos hechos, se hace importante la realización de proyectos que permitan potencializar la cadena láctea; es entonces en este contexto en donde toma mayor importancia la adquisición de tecnología importada adecuada para el mejoramiento en los procesos productivos del sector lácteo en la Cooperativa Primero de Septiembre del Municipio de Guachucal y el Departamento de Nariño”.

El sector lácteo se ha fortalecido, mediante acuerdos de competitividad para desarrollar la cadena productiva de Nariño; en el caso de la industria láctea, en 1999 se firmó lo que sería el acuerdo de competitividad de la cadena láctea en Colombia, tocando temas de vital importancia para el desarrollo de la misma, como: desarrollo de mercado interno, penetración de mercados externos, modernización tecnológica y empresarial, desarrollo social en zonas productivas y focalización regional del desarrollo lechero, formándose como uno de los resultados el Consejo Nacional Lácteo.

Por otra parte a nivel regional, se organizaron Secretarías Técnicas, es así que para el nodo Nariño –Putumayo, Corpoica asumió la coordinación del Comité regional a partir del 2001, integrado por gremios, productores, industriales, cooperativas y el gobierno, siendo una de sus primeras actividades, desarrollar un plan de acción para la reestructuración del acuerdo regional.

La realización de estudios planteó alternativas estratégicas con participación de diferentes instituciones y empresas de la industria, clasificadas por problemas tecnológicos, sociales, económicos, políticos, culturales, comerciales y de infraestructura. Del trabajo realizado se determinó como prioritario caracterizar el sistema de producción de leche del Departamento de Nariño.

En un proceso similar la Universidad de Georgetown, Confecámaras y la Pontificia Universidad Javeriana desarrollaron un trabajo de identificación de perfiles productivos en el Sur Occidente Colombiano, en el cual identificaron una serie de cadenas productivas en los Departamentos de Cauca, Huila, Nariño, Tolima y Valle del Cauca.

El sector lácteo en Nariño es uno de los más sobresalientes en el Departamento y a lo largo de la historia se ha caracterizado por ser uno de los más sólidos y del cual muchas familias obtienen su sustento, ya sea que su producción la dedican al autoconsumo o a la comercialización o a una combinación recíproca, lo único verdadero es que este sector es una gran oportunidad para la sociedad y aunque a pesar de que falta infraestructura no se ha decaído y se sigue ocupando un lugar importante en el mercado nacional

Es por esto que las principales ciudades se abastecen de la leche del Departamento como por ejemplo Valle del Cauca, Bogotá, Eje cafetero y la zona centro de Colombia; de la misma forma Pasto se abastece únicamente de la leche fresca producida en el Departamento lo que indica que logra suplir sus necesidades internas de consumo.

El altiplano nariñense comprende dos regiones altamente productoras de leche. La primera se ubica en el Municipio de Pasto y la segunda corresponde a los Municipios de Guachucal, Cumbal, Túquerres e Ipiales, zona denominada La ex provincia de Obando.

3.2.2 Eslabones de la cadena láctea.

- **El eslabón primario.** Hace referencia a aquellos productores que realizan las actividades de cría, levante de ganado vacuno y producción de leche especializada, la cual es vendida al eslabón de acopiadores o directamente al eslabón de transformadores.

Los productores de leche en su mayoría sobrepasan las 10 Has, con una producción de leche diaria menor a 30 litros. En el Departamento, la producción promedio por animal varía entre 6 y 22 litros al día la cual se da generalmente en los Municipios más productores, que son Pasto, Cumbal y Guachucal. Sus actividades económicas son la agricultura y la ganadería.

“Por su parte el comercio se produce aproximadamente en Pupiales 133.640 litros con 10.280 vacas en ordeño, en Guachucal 101.180 litros con 10.128 vacas en ordeño, en la ciudad de Pasto 55.376 litros con 6.922 vacas en ordeño, en Cumbal 78.993 litros con 8.777 vacas en ordeño y así mismo se destacan los Municipios de Túquerres e Ipiiales respectivamente”⁵. En el 2011 la producción total de leche fresca alcanzo aproximadamente 290 millones de litros al año que representan el 6% de la producción nacional.

Tabla 1. Producción diaria de litros de leche

MUNICIPIO	TOTAL VACAS EN ORDEÑO	PRODUCCION PROM. LITROS / DIA
CUMBAL	8.777	78.993
GUACHUCAL	10.128	101.180
IPIALES	8.652	51.912
PASTO	6.922	55.376
PUPIALES	10.280	133.640
TÚQUERRES	5.300	53.000
TOTAL 6 MUNICIPIOS	50.059	474.101
TOTAL NARIÑO	102.094	786.288,1

Fuente: "Consolidado agropecuario 2009 Secretaria de agricultura y medio ambiente Nariño.

- **El eslabón de acopiadores.** Hace referencia a aquel cuyos actores realizan la función de recolección de la leche a productores ganaderos, almacenamiento y distribución, la cual es realizada a comerciantes minoristas o a transformadores de productos lácteos.

“En el Departamento de Nariño se identifican 92 acopiadores, los cuales se ubican en la región del altiplano nariñense, así: en la zona rural se encuentra el 80%, en la zona de Pasto el 20%; del total de acopiadores que recolectan la leche el 69% lo realizan la fincas y el 31% restante la recogen veredas”⁶.

⁵ Consolidado agropecuario 2009 Secretaria de agricultura y medio ambiente Nariño [en línea] < http://nariño.gov.co/2008-2011/index.php?option=com_remository&Itemid=232&func=fileinfo&id=2815 > [citado en marzo 17 de 2016]

⁶ Ibíd., Fuente electrónica.

La Cooperativa Primero de Septiembre recoge diariamente de 300 a 500 litros diarios de los cuales una parte se vende directamente para el consumo y el resto se destina para la elaboración de productos lácteos terminados para una posterior distribución a establecimientos.

- **El eslabón de transformadores.** Hace referencia a aquel que desarrolla la actividad de producción de derivados lácteos, a nivel industrial o bien sea artesanalmente o a fabricación de leches fermentadas a mayor escala. Los productos se obtienen a partir de la leche cruda que es comprada a productores de leche, asociaciones de productores y a acopiadores, el producto final obtenido es vendido a través de canales mayoristas o tiendas.

En cuanto a la competitividad de la cadena láctea de esta ha registrado avances importantes en su posición competitiva, mediante el desarrollo de nuevos productos (Queso Gouda Nariño.) con diversidad de marcas y formas de presentación (Colácteos, Andinos, Andina, La Victoria), en un mercado predominantemente nacional. Para lograrlo, las industrias del Departamento han invertido en infraestructura, con la perspectiva de especializarse en ciertos productos y mercados. El eslabón de producción primaria ha innovado en los sistemas de alimentación del ganado, se han mejorado los hatos desde el punto de vista genético y de manejo.

Se percibe que, a pesar del crecimiento del mercado interno, no era posible mantener la dinámica de producción si no se tiene en cuenta los mercados externos. Por supuesto, este reto le impone a la cadena láctea nuevos desafíos en materia de competitividad.

La formulación de estrategias competitivas, requiere la realización de un diagnóstico que indique cuales son los problemas y restricciones en materia competitiva para la cadena láctea, con el fin de articular las acciones de sus diversos agentes y el gobierno, con una visión compartida del futuro, a través del diálogo y la concertación. Los problemas que afectan la competitividad del sector lácteo en Nariño son de diferente orden; macroeconómico, de infraestructura y microeconómico; algunos de estos problemas son comunes para todas las cadenas productivas del país.

Uno de los problemas que presentan los transformadores de leche es la producción a pequeña escala, lo que conlleva a su vez a una baja mecanización que trae consigo problemas como la deficiente calidad de la leche estos problemas han sido identificados por la Secretaría de Agricultura y SAGAN; así mismo la cadena de lácteos cuenta con un amplio menú de oportunidades para conservar y ampliar sus mercados mediante el establecimiento de alianzas estratégicas con empresas nacionales y multinacionales para generar economías de escala promoviendo la innovación y la ampliación de nuevos mercados.

El incremento de la productividad a partir del mejoramiento de hatos traducido en mejor manejo de pastos, en cuanto a sus fortalezas, la principal es la solidez empresarial de COLACTEOS la cual se fundó en el mes de marzo de 1977 con una participación inicial de 30 productores de leche llegando en la actualidad a tener 350 asociados, su penetración del mercado nacional, sus programas de desarrollo y transferencias de tecnología convierten a esta empresa en una fuerza importante en cuanto a lácteos.

También existen amenazas como la interrupción del tráfico en la vía Panamericana a causa de fallas geológicas, perturbaciones del orden público en Cauca y en Nariño, igualmente existe un deficiente manejo de las pasturas, el mediano nivel de gestión empresarial y la baja escala de las fincas, el ingreso de ganado proveniente del Ecuador ocasionando la propagación de aftosa, la competencia con empresas multinacionales.

Lo analizado hasta el momento en cuanto al sector de lácteos en Nariño, permite tener una perspectiva de su comportamiento y su posible avance, progreso o detrimento, es claro que el Departamento debe fortalecer la calidad de leche, los medios y modos de producción.

En el contexto de un mundo globalizado se hace cada vez más necesario insertarse en los mercados internacionales, y para poder competir no solo es necesario grandes volúmenes de producción y estrategias de marketing; sino es indispensable la calidad de los productos, su composición higiénica y demás elementos sanitarios que pueden frenar, sino son óptimos la entrada de los productos en los mercados extranjeros.

El caso de la leche en el contexto regional, siendo este un alimento fundamental e insustituible en la dieta humana, su producción se ha caracterizado por tener un gran potencial hasta el punto de constituirse como ya se había mencionado en una de las cadenas productivas más importantes y con un gran impacto económico no solo por su producción sino por la generación de empleo y la gran cantidad de familias que dependen de esta actividad.

Teniendo en cuenta que es producto de futuro, con grandes potencialidades, es necesario entonces mejorar su calidad por medio de procesos industriales que conlleven no solo a mejorar la productividad sino también lograr el acceso favorable de este producto en los mercados internacionales; ya que la leche adolece problemas de calidad, debido a la existencia de muchos productores que utilizan técnicas rudimentarias y artesanales para realizar los procesos de ordeño y posterior manejo del producto, lo que impide mejorar la calidad y la eficiencia en los procesos generando así no solo una demanda interna insatisfecha.

Además de que en la realidad local se hace evidente la carencia de una cultura de calidad a lo largo de toda la cadena de producción de la leche que se ve reflejada

en la falta de exigencias de calidad por parte de los consumidores que prefieren consumir leche cruda que aquella que conlleva un proceso industrial.

Una forma de conseguir mejorar la calidad de la leche es mediante un proceso que inicia desde el momento del ordeño hasta el momento en que la leche es empacada luego de realizarse un proceso de pasteurización.

Este proceso como ya se mencionó inicia con el ordeño y este lleva implícito una serie de normas sanitarias para el manejo del ganado vacuno, el manejo de la leche luego del ordeño, su transporte desde la finca hasta la planta procesadora, el proceso de pasteurización, el modo de empaque y la llegada del producto al consumidor final. Esta serie de procesos tienen como fin mejorar la competitividad de la cadena láctea y además propiciar espacio para que nuevos empresarios incursionen en el ámbito del procesamiento de la leche.

Dentro de este proceso es sin duda la pasteurización el paso clave que permite mejorar la calidad de la leche, ya que posibilita mejorar sus condiciones higiénicas propiciando que esta sea apta para el consumo humano por medio de la disminución en gran proporción los agentes patógenos que esta contiene y que además este producto se pueda transportar a largas distancias sin que sufra un proceso de descomposición.

La pasteurización de la leche es uno de los métodos más comunes de conservación de los alimentos y se realiza con el objetivo de reducir los agentes patógenos que contienen como bacterias, protozoos, mohos y levaduras; este se realiza mediante un calentamiento que destruye los microorganismos y las enzimas que los dañan; la temperatura adecuada para realizar este proceso está por debajo del punto de ebullición ya que las temperaturas superiores a este valor afectan irreversiblemente ciertas características físicas y químicas de la leche; el proceso de calentamiento de la pasteurización, si se hace a bajas temperaturas

Tiene además la función de detener los procesos enzimáticos es decir de descomposición, seguido a este proceso se realiza un descenso brusco de temperatura, para garantizar la eficiencia del procedimiento. La leche se pasteuriza generalmente una temperatura de 74°C durante 15 segundos y se enfría a una temperatura de 4 °C de forma rápida y se debe empacar en bolsas de polietileno que la protegen de la luz y la contaminación. El polietileno pasa por rayos ultravioleta para esterilizarlo antes del envasado, luego se sellan con calor. Se empacan 21 bolsas en cada canasta, luego se envían a la cava, donde son conservadas a 4 °C antes de ser distribuidas en los puntos de venta. Este proceso permite un proceso industrial

Paralelamente a la destrucción de organismos patógenos, también se eliminan los microorganismos más termo-sensibles, como los coliformes, y se inactiva la fosfatasa alcalina, pero no así las esporas o la peroxidasa, ni las bacterias un poco

más termo-resistentes, como las lácticas; es decir, la leche pasteurizada todavía tiene una determinada cuenta microbiana, principalmente de bacterias lácticas y requiere de refrigeración, ya que su vida de es tan solo de algunos días.

En referente a lo anterior es importante entonces tratar de mejorar la adquisición de maquinaria que aumente las potencialidades del sector y analizar la viabilidad de adquirir maquinaria que incremente el acervo de capital y permita crear más y mejores productos con excelentes estándares de calidad.

3.3 MARCO TEORICO

3.3.1 Cadenas productivas.

“Según (Duruflé, Fabre y Young) la cadena productiva se entiende como “el conjunto de agentes económicos que participan directamente en la producción, transformación y en el traslado hasta el mercado de un mismo producto agropecuario””. Las cadenas productivas son consideradas como el conjunto de actividades que se realizan para producir un bien o servicio, estas actividades deben ser organizadas previamente al igual que deben producir una transformación de materias o sistemas⁷.

Ahora bien, desde el punto de vista técnico, las cadenas productivas se conceptualizan como “un conjunto estructurado de procesos de producción que tiene en común un mismo mercado y en el que las características tecnoproductivas de cada eslabón afectan la eficiencia y productividad de la producción en su conjunto”⁸

El origen del concepto de cadenas productivas, se encuentra en la escuela de planeación estratégica, donde Porter plasmó el concepto de “cadena de valor” o “cadena productiva” como la totalidad de actividades que se llevan a cabo dentro de un sector y que se pueden agrupar en dos categorías. Primeramente se encuentran las relacionadas con la producción, comercialización, entrega y servicio de posventa

⁷ PLAN ESTRATÉGICO DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL DE LA PROVINCIA DE ESPINAR PARA EL MEDIANO PLAZO 2006-2010 [en línea] < <http://www.eumed.net/librosgratis/2008c/429/Definiciones%20de%20cadena%20productiva.htm> > [citado en marzo 29 de 2016]

⁸ Cadenas Productivas - Enfoques Y Precisiones Conceptuales [en línea] < <https://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwiA093x19TTAhWI4iYKHxDzBF4QFgghMAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uexternado.edu.co%2Findex.php%2Fsotavento%2Farticle%2Fdownload%2F1602%2F1441&usq=AFQjCNE74EZGGBeJgv6qUIMF4drKofjPA&sig2=VfoTRBcOWn-CdaTeGTYHsA&cad=rja> [citado en marzo 29 de 2016]

En segundo lugar se situarían las actividades que proporcionan recursos humanos y tecnológicos, insumos e infraestructura. Según este autor, “cada actividad de la empresa emplea insumos comprados, recursos humanos, alguna combinación de tecnologías y se aprovecha de la infraestructura de la empresa como la dirección general y financiera”⁹.

Dicha cadena productiva se compone de eslabones en los cuales la materia prima se transforma continuamente de una etapa a otra hasta lograr el producto final y la distribución del mismo; por tanto la cadena productiva se ocupa desde la extracción o producción primaria, la transformación y/o industrialización, la comercialización hasta el consumo final. En los eslabones de la cadena productiva se encuentran inmersos recursos físicos, tecnológicos, económicos y humanos.

En cuanto a los enlaces o eslabones, Porter plantea que la cadena de valor de una empresa es un sistema interdependiente o red de actividades, conectado mediante enlaces. Los enlaces se producen cuando la forma de llevar a cabo una actividad afecta el coste o la eficacia de otras actividades.

Diferentes actores hacen parte de la cadena productiva, estos son; los proveedores, Productores, Transformadores, Mayoristas, Minoristas y consumidores finales.

3.3.2 Cadena Productiva Láctea

La Cadena láctea se estructura a partir de la relación entre ganaderos, acopiadores, cooperativas y empresas industriales procesadoras. En la medida que la actividad ganadera es muy significativa dentro de la actividad agropecuaria y agroindustrial del país, la producción de leche, como producto básico de ésta, es relevante en la dinámica de la economía nacional.

La cadena láctea como tal se la identifica dentro de las actividades agropecuarias en la producción de alimentos de origen animal, así como lo son la carne y el huevo, principalmente esta proviene del ganado bovino, obtenida de manera industrial por medio de maquinaria o de manera artesanal dentro de los hatos ganaderos existentes en las regiones Colombianas.

La interacción de los actores de la cadena genera un resultado importante en el desarrollo de las actividades individuales de cada uno de ellos, es por esta razón que se debe promover buenas relaciones y prácticas en los procesos generales, y así obtener beneficios finales positivos en los particulares.

⁹ EN QUE CONSISTE LA CADENA DE VALOR Y ABASTECIMIENTO [en línea] < <http://jairmeza-jair.blogspot.com.co/2007/08/en-que-consiste-la-cadena-de-valor-y.html> [citado en marzo 30 de 2016]

Dentro de la producción Nacional, la cadena láctea se divide en dos eslabones, el de producción de leche cruda bajo un sistema especializado o de doble propósito y el industrializado el cual genera una gran gama de productos terminados lácteos.

La producción lechera en el País se concentra en las regiones de clima frío debido a la fácil adaptación del vacuno y que puede encontrar abundancia de pastos frescos para su alimentación, por esta razón el oriente Antioqueño, el altiplano Cundiboyacense y el Departamento de Nariño son los principales productores en Colombia.¹⁰

3.3.3 Eslabón Primario

Dentro de la cadena productiva láctea abarca todo lo relacionado con la producción de leche, va desde la cría del ganado vacuno, las actividades que se realizan para su mantenimiento, hasta la extracción de la materia prima o producción de leche especializada.

- **Producción de leche cruda.** La producción de leche cruda en Colombia está determinada por los proveedores de ganado vacuno, con destino a una producción especializada o de doble propósito, ya sea por medio de la importación de ganado o cruce para su mejor adaptación a los diferentes climas existentes en Colombia.
- **Producción Especializada.** Se determina por los fines para los cuales está destinado el ganado vacuno. Para esta producción se debe tener en cuenta que los pastos de alimentación y los sitios de concentración o cría sean adecuados para el ordeño ya sea de manera artesanal o industrial, dependiendo de la cantidad de ganado destinado a la producción de leche fresca y sus derivados posteriormente procesados.
- **Producción con Doble Propósito.** Esta por su parte se toma como una estrategia para el máximo aprovechamiento del ganado vacuno, puesto que se comercializa su carne, su piel y su leche, además de algunos abonos provenientes de sus desechos.¹¹

3.3.4 Eslabón secundario

En este eslabón se realiza el acopio de la leche en los diferentes hatos ganaderos y pequeños productores, la recolección de la materia prima se realiza de manera masiva a los grandes productores y también de manera individual a los pequeños productores, utilizando herramientas adecuadas para dicho fin. En este proceso las organizaciones acopiadoras cumplen un papel importante al ser estos quienes

¹⁰ LA CADENA DE LÁCTEOS EN COLOMBIA UNA MIRADA GLOBAL DE SU ESTRUCTURA Y DINAMICA 1991-2005 [en línea] http://bibliotecadigital.agronet.gov.co/bitstream/11348/6345/1/2005112162250_caracterizacion_lacteos.pdf [citado en marzo 30 de 2016]

¹¹ *Ibíd.*, Fuente electrónica.

almacenan el producto lácteo, hasta ser solicitado por las empresas transformadoras para su conversión en productos terminados.¹²

3.3.5 Eslabón terciario

Teniendo la materia prima ya acopiada en este eslabón se realiza su transformación en derivados lácteos, mediante la transformación de las propiedades fisicoquímicas de la materia prima convirtiéndola en diferentes productos de consumo humano además de leche debidamente procesada para ser consumida en los hogares Colombianos.¹³

3.3.6 Producción industrializada

Se constituye por diferentes subeslabones organizados estratégicamente para la generación de productos para su comercialización, siguiendo un orden lógico en el desarrollo de los procesos, dependiendo del producto final a comercializar.

En este caso y teniendo en cuenta la variedad que existe en productos lácteos ofrecidos al mercado, se toma como materia prima la leche cruda, y esta es procesada para convertirse en producto de consumo o se toma la materia prima para continuar su procesamiento y formar nuevos productos terminados listos para su comercialización.

Para este caso encontramos diferentes productos a tales como leches azucaradas (leche condensada), leches acidas (yogurt, kumis), leche en polvo, lactosueros, quesos, crema y mantequillas.

3.3.7 Procesos Industriales

Se debe tener en cuenta la leche cruda o leche entera no sería apta para su comercialización y consumo sin ser sometida a ciertos procesos industriales que aseguraran que la carga microbiológica está dentro de unos límites seguros, por eso, una leche con garantías de salubridad debe haber sido ordeñada con métodos modernos e higiénicos de succión en los cuales no hay contacto físico con la leche, después de su ordeño, ha de enfriarse y almacenarse en un tanque de leche en agitación y ser transportada en cisternas isoterma hasta las plantas de procesado.

Entre los análisis, están los fisicoquímicos para ver su composición en grasa y extracto seco, entre otros parámetros, para detectar posibles fraudes por aguado, los organolépticos, para detectar sabores extraños y los bacteriológicos, que detectan la presencia de bacterias patógenas y de antibióticos.

¹² Ibid., Fuente electrónica.

¹³ Ibid., Fuente electrónica.

Una vez comprobado su estado óptimo, es almacenada en cisternas de gran capacidad y dispuesta para su envasado comercial.¹⁴

3.3.8 Depuración

La leche, según la aplicación comercial que se le vaya a dar puede pasar por una gran cantidad de procesos, conocidos como procesos de depuración, éstos aseguran la calidad sanitaria de la leche, estos procesos son:

Filtración: se utiliza para separar la proteína del suero y quitar así las impurezas como sangre, pelos, paja, estiércol. Se utiliza una filtradora o una rejilla.

Homogeneización: Se utiliza este proceso físico que consiste en la agitación continua (neumática o mecánica) ya sea con una bomba, una homogeneizadora o una clarificadora, y cuya finalidad es disminuir el glóbulo de grasa antes de calentarla y evitar así que se forme nata. Éste debe ser de 1µm (micrómetro) de diámetro. Cuando se estandariza la leche o se regulariza el contenido graso, se mezcla con homogeneización, evitando la separación posterior de fases, se realiza a 50 °C para evitar la desnaturalización. La homogeneización, después de la pasteurización, estabiliza la grasa en pequeñas partículas que previenen el cremado durante la fermentación y genera una mejor textura ya que la interacción entre caseínas y los glóbulos de grasa se vuelve favorable para hacer derivados lácteos que requieren fermentación.

Estandarización: cuando una leche no pasa positivamente la prueba de contenido graso para elaborar determinado producto, se utiliza leche en polvo o grasa vegetal. Antes de que la leche pase a cualquier proceso, debe tener 3,5% de contenido graso. Este proceso se emplea también cuando la leche, una vez tratada térmicamente, perdió algún tipo de componentes, lo cual se hace más habitualmente con la leche que pierde calcio y a la que se le reincorporan nuevos nutrientes.

Deodorización: se utiliza para quitar los olores que pudieran impregnar la leche durante su obtención (estiércol, por ejemplo). Para ello se emplea una cámara de vacío, donde los olores se eliminan por completo. La leche debe oler dulce o ácida.

Bactofugación: elimina las bacterias mediante centrifugación. La máquina diseñada para esta función se llama bactófuga. Genera una rotación centrífuga que hace que las bacterias mueran y se separen de la leche, antes de realizar una bactofugación se debe realizar un cultivo de las bacterias que hay en la leche e identificarlas, esto es muy importante ya que permite determinar el procedimiento más efectivo para eliminar una bacteria específica.

¹⁴ Leche [en línea] < https://es.wikipedia.org/wiki/Leche#Procesos_industriales > [citado en marzo 30 de 2016]

Clarificación: se utiliza para separar sólidos y sedimentos innecesarios presentes en la leche (como polvo o tierra, partículas muy pequeñas que no pueden ser filtradas). Se utiliza una clarificadora, donde se puede realizar el proceso de dos formas: calentando la leche a 95 °C y dejándola agitar durante 15 minutos, o bien calentándola a 120 °C durante 5 minutos.

Tratamientos térmicos: una vez que ya se realizó la depuración, la leche puede ser tratada para el consumo humano mediante la aplicación de calor para la eliminación parcial o total de bacterias.

De acuerdo con el objetivo requerido, se empleará la termización, la pasteurización, la ultrapasteurización o la esterilización.

Termización: con este procedimiento se reduce o inhibe la actividad enzimática.

Pasteurización: (Slow High Temperature, SHT): con este procedimiento la leche se calienta a temperaturas determinadas para la eliminación de microorganismos patógenos específicos: principalmente la conocida como *Streptococcus thermophilus*. Inhibe algunas otras bacterias.

Ultrapasteurización: (Ultra High Temperature, UHT): en este procedimiento se emplea mayor temperatura que en la pasteurización. Elimina todas las bacterias menos las lácticas. No requiere refrigeración posterior.

Esterilización: la alta temperatura empleada de 140 °C por 45 s elimina cualquier microorganismo presente en la leche. No se refrigera posteriormente; esta leche recibe el nombre también de higienizada. Este proceso no aplica a leches saborizadas o reformuladas pues sufren caramelización.

3.3.9 Tecnología Aplicada al Mejoramiento de la Cadena Láctea en Colombia

Los diferentes eslabones de la cadena láctea en Colombia han progresado en cuanto a mejoramiento a la implementación de tecnología y de aplicación técnica en sus procesos, así mismo la especialización de los procesos ha generado un incremento en la producción.

En el eslabón primario, la tecnología mediante la implementación de mejoras en los pastos y en los aditamentos químicos para su fertilización y conservación, ha realizado un aporte significativo en cuanto a la calidad de leche fresca que produce el ganado vacuno habitantes de pastos tratados tecnológicamente.

La asociación de pequeños productores genera un aporte en cuanto a la extensión de terrenos propios para la ganadería, aprovechando de una mejor manera el tamaño de los pastos para la cría de ganado vacuno

En cuanto al eslabón secundario, se ha implementado diferentes métodos de acopio de leche que han mejorado los procesos de tal manera que se hace un mejor aprovechamiento de la materia prima, evitando al máximo su desperdicio por medio de la implementación de tanques de refrigeramiento, así como también marmitas industriales para su cocción y correspondiente pasteurización.

Para el siguiente eslabón se evidencia de manera significativa la falta de tecnología puesto que es en este donde se realiza procesos de transformación de la materia prima y se convierte en derivados lácteos.

Conceptos como la transferencia de tecnología son considerados como una estrategia de mejoramiento en los procesos de transformación y producción de derivados terminados de leche, con la implementación de maquinaria adecuada así como electrodomésticos industriales, mejorando la calidad en los bienes finales, así mismo como su cantidad y maximización de recursos dando como resultado productos a bajos precios con una buena calidad y cantidad de oferta, representando mayores utilidades para la empresa y bienestar social en la región.

3.3.10 Desarrollo rural y el sector lácteo.

El desarrollo rural se genera con acciones e iniciativas enfocadas en mejorar la calidad de vida de las comunidades habitantes en los sectores rurales de cada país. Estas categorías, corresponden a cerca del 50% de la población mundial, se caracterizan por tener una densidad demográfica baja.

En cuanto a las actividades económicas más generalizadas se destacan: la agricultura y ganadería, teniendo en cuenta que también las actividades artesanales se hacen fuerte en los últimos años.

En el proceso de desarrollo en las comunidades rurales, el factor cultural y tradicional tiene una gran trascendencia tanto en la parte económica, como en la política y su organización social, ya que en muchas de estas poblaciones se hace evidente una estructura interna y propia de cada comunidad.

Para el caso lechero, es significativo el número de familias habitantes en los sectores rurales de los diferentes Departamentos de Colombia que dependen de esta actividad, trabajando de manera artesanal en cuanto a la producción de ganado vacuno destinado para ordeño, así mismo como el adecuamiento de pastos para la alimentación del ganado.

La aplicación de estrategias para el Desarrollo Rural, en este sector en particular es necesaria para el mejoramiento en los procesos productivos de la cadena láctea en Colombia, puesto que en los sectores rurales se evidencia la falta de tecnología y capacitación técnica para el desarrollo de las diferentes actividades inherentes a la producción y transformación de productos lácteos.

El enfoque de desarrollo rural integrado surgió paralelamente a la teoría del "*pequeño agricultor ante todo*" cuyo punto de partida es el reconocimiento de la función clave de la agricultura para el crecimiento económico general, mediante la aportación de mano de obra, capital, alimentos, divisas y un mercado de bienes de consumo para los sectores industriales incipientes. Esta estrategia tenía como elemento central las relaciones con el crecimiento rural, que consideraba al pequeño agricultor como un importante factor para impulsar las actividades no agrícolas de gran densidad de mano de obra.¹⁵

3.3.11 Transferencia de tecnología.

La transferencia de tecnología es un factor que permite a los países impulsar el desarrollo de sus economías a través de herramientas tales como el conocimiento e innovación tecnológica. Dichas herramientas permiten hacer de las industrias, empresas de mayor competitividad en los mercados, logrando el alcance de los resultados propuestos con mayor precisión, tal como lo menciona Spielman (1981) al definir "la tecnología como el diseño para la acción instrumental que reduce la incertidumbre en las relaciones de causa-efecto relacionadas con alcanzar un resultado deseado"

De igual manera la transferencia de tecnología determina el futuro de una organización puesto que con la llegada de esta se innova en los procesos permitiendo evolución y crecimiento, por ello es necesario adaptarse continuamente a los cambios del mercado y así transformar los factores tecnológicos que representan gran parte del desarrollo de una empresa.

El objetivo de la transferencia de tecnología es permitir que la organización receptora perciba los mismos beneficios que el proveedor al implementar esta tecnología, algunos de los beneficios son menores costos y mayor calidad; por ende la obtención de productos más competitivos en el mercado. Conjuntamente a esto se trazan otros objetivos como son transferir conocimiento y habilidades para así impulsar el desarrollo, formación y capacitación de los integrantes de las organizaciones. Igualmente se busca generar nuevos espacios de inversión para el sector privado en las áreas de innovación tecnológica.

¹⁵ Perfil de los principales enfoques de desarrollo examinados [en línea] <
<http://www.fao.org/docrep/007/j3137s/j3137s0a.htm> [citado en abril 1 de 2016]

Según el autor Sabater, (2011) La transferencia de tecnología está compuesta por ciertos elementos que conforman el proceso; estos elementos son: *actores, modalidades, motivaciones y etapas*

En primer lugar los actores están constituidos por los operadores en el proceso de transferencia, los cuales son:

- Proveedor de tecnología
- Receptor de la tecnología, referente a organizaciones con necesidades tecnológicas
- Intermediario del proceso, hace alusión a administración pública y entidades intermediarias públicas o privadas de apoyo a proveedores y/o receptores

El segundo elemento que hace parte de este proceso son las Modalidades; estas es la clasificación que se hace según la tipología o enfoque de transferencia

- Según el mecanismo de transferencia, es decir el tipo de acuerdo
- Según la vía de la transferencia: Directa o Indirecta
- Según la formalidad de colaboración: Formal e informal
- Según el enfoque de la transferencia: Desde el punto de vista del receptor o desde el punto de vista del receptor
- Según el ámbito geográfico: Local, regional, nacional o internacional
- Según el tipo de contraprestación: Económica, desinteresada, en alianza, etc.
- Según el entorno o alcance de la transferencia: microeconómico o macroeconómico

Las motivaciones son las razones, que originan, o condicionan la transferencia de tecnología.

Y por último las etapas las cuales son los diferentes pasos que deben seguir las partes para realizar la transferencia de tecnología, para esto se debe evidenciar principalmente la existencia de necesidad tecnológica en la organización receptora y/o existencia de oportunidad de adquirir dicha tecnología, anexo a esto se debe identificar el proveedor, se realiza después la negociación del acuerdo para continuar con la transferencia y establecimiento de la tecnología en el lugar receptor (Hidalgo *et al.*, 2002).

La transferencia de tecnología presenta ventajas y desventajas implícitas en el proceso, entre las ventajas de mayor impacto se podría mencionar el aumento de la competitividad el cual se origina al crear bienes innovadores que permite una mejora en la ventaja competitiva en el mercado, se genera además un aumento del patrimonio tangible e intangible y se reduce el riesgo técnico, tiempo y costo.

3.3.12 Competitividad.

La competitividad es la habilidad de alcanzar alta productividad basándose en el uso innovador de los recursos humanos, capital y los activos físicos, es la capacidad de crear valor para los consumidores que desean pagar precios mayores, por el valor mejorado que perciben.

Los clúster competitivos se dimensionan de una mejor manera a partir de una perspectiva regional, ya que cada región debe propiciar un ambiente que permita a las empresas construir ventajas. La competitividad es uno de los factores y ventajas que se lograrían desarrollar en el sector lácteo del Municipio de Guachucal en los Resguardo Indígenas de Guachucal, Muellamúes y Colimba, con la implementación de la tecnología adecuada en la Cooperativa Primero de Septiembre, para así lograr alcanzar alta productividad usando eficazmente todos los recursos disponibles y generarle un valor agregado al producto, todos estos aspectos harían una diferenciación del mismo y otorgarían una ventaja significativa.

Puesto que esta teoría expone la importancia de realizar estos procesos de manera regional. Michael Porter ha identificado cuatro atributos de una nación o región que constituyen un diamante que explica la productividad regional. El diamante provee una medida para evaluar la calidad de un ambiente donde las empresas en los países en desarrollo deben hacer elecciones innovadoras permitiendo así obtención de ventajas competitivas.

La ventaja competitiva es lo que se deriva de la conversión de las habilidades, que hacen la diferencia entre una organización y otra, en valores agregados apetecidos por la demanda. El mercado representa la clave de la ventaja competitiva puesto que es ahí donde se obtiene el posicionamiento deseado, entonces es la manera en que estas fuentes de competitividad o mercados se relacionan e interactúan lo que permite mantener o perder las ventajas competitivas que se hayan adquirido.

3.4 MARCO LEGAL

Se tomara en cuenta primordialmente la ley fundamental la Constitución Política de Colombia de 1991, la cual en su Capítulo 2 "De los derechos Sociales Económicos y Culturales" y en su artículo 65 hace referencia "al desarrollo integral de las actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales y agroindustriales, así como también a la construcción de obras de infraestructura física y adecuación de tierras"

También se tendrá en cuenta el Capítulo 3 "De los derechos colectivos del ambiente" y en su artículo 78 hace referencia a la regulación sobre el control de calidad de los bienes ofrecidos y prestados a la comunidad y sobre su

comercialización. Se hace referencia “serán responsables, de acuerdo con la ley, quienes en la producción y en la comercialización de bienes y servicios atenten contra la salud, la seguridad y el adecuado aprovisionamiento a consumidores y usuarios”

Ante lo expuesto en la Constitución el decreto 616 de 2006 del 28 de febrero regula la producción, comercialización de la leche cruda buscando cumplir con lo expuesto en la constitución de 1991 este toma en cuenta el proceso de manejo de ganado vacuno en los hatos ganaderos, desde la rutina de ordeño, la salud e higiene del personal que maneja el ordeño se hace referencia a sí mismo a las normas de higiene y calidad en el transporte y recolección de la leche cruda así como las normas que rigen el procesamiento de leche y el transporte de leche y su expendio.

El 24 de agosto de 2006 mediante el decreto 2838 de 2006 se decretan disposiciones alrededor de la comercialización y venta de la leche cruda y enfriada utilizada para el consumo directo teniendo en cuenta las actividades de transporte y de distribución, en el capítulo II en el artículo 2 se decreta que después de dos (2) años de entrada en vigencia el presente decreto, no se podrá comercializar leche cruda o leche cruda enfriada para consumo humano directo, en el artículo 3 “plan de reconversión” para el cumplimiento de lo establecido en el artículo anterior del presente decreto, todo comercializador de leche cruda y de leche cruda enfriada, deberá presentar dentro de los seis (6) meses siguientes a la expedición de este decreto, ante la alcaldía de su jurisdicción, un plan de reconversión conforme a la guía técnica que para el efecto expidan los Ministerios de Agricultura y Desarrollo Rural y de la Protección Social.

Corresponde a las secretarías de salud y de agricultura de las entidades territoriales, o quien haga sus veces, de acuerdo con sus competencias, realizar el seguimiento a la aplicación de la presente disposición quien no se ajuste a lo preestablecido no podrá comercializar este producto; se decreta en el artículo 4 como zonas especiales para la comercialización de leche cruda enfriada para consumo humano directo en aquellas zonas donde dadas las condiciones geográfica no se puede comercializar leche higienizada.

El capítulo III se refiere a las “especificaciones técnicas de la leche cruda y leche cruda enfriada para consumo humano directo en las excepciones contempladas en el presente decreto ”dentro de este en los artículos contenidos en este capítulo se hace referencia al tiempo de consumo humano directo de leche cruda y enfriada; así como de los requisitos (artículo 7) que se deben cumplir para comercializar la leche los cuales deben estar registrados y autorizados por las autoridades sanitarias de los Departamentos, distritos o Municipios, además se estipula que se debe cumplir con las condiciones higiénico-sanitarias establecidas en cuanto a equipos y utensilios (artículo 8), salud del manipulador (artículo 9), procedencia de la leche (artículo 10), características fisicoquímicas de la leche

cruda y de la leche cruda enfriada (artículo 11), características microbiológicas de la leche cruda y enfriada (artículo 12)

Así mismo, se tendrá en cuenta para la realización de este trabajo el "Decreto número 2685 de 1999" el cual hace referencia a los requisitos que debe cumplir una mercancía al ingresar a territorio nacional (Colombia), por lo cual se tomara en cuenta el título V del "Régimen de importación".

De este documento se tendrá en cuenta el capítulo II Llegada de la Mercancía al Territorio Aduanero Nacional y el capítulo V Importación Ordinaria donde se destaca el proceso de importación, en lo referente al tema de importación. La presente legislación aduanera se tomó del Ministerio de hacienda y crédito público de la Presidencia de la Republica.

CAPITULO II LLEGADA DE LA MERCANCÍA AL TERRITORIO ADUANERO NACIONAL.

Artículo 90. Todo medio de transporte que llegue al territorio nacional aduanero, deberá arribar por los lugares habilitados por la DIAN, o en su defecto podrá arribar por lugares o fechas no habilitadas por circunstancias especiales debidamente certificadas.

El Manifiesto de Carga debe relacionar el número de los conocimientos de embarque, guías aéreas o cartas de porte, según corresponda al medio de transporte, número de bultos, peso e identificación genérica de las mercancías y/o la indicación de carga consolidada, cuando así viniere, señalándose en este caso, el número del documento consolidador.

CAPITULO V IMPORTACIÓN ORDINARIA

Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional con el fin de permanecer en él de manera indefinida, en libre disposición, con el pago de los tributos aduaneros a que hubiere lugar y siguiendo el procedimiento que a continuación se establece.

ARTÍCULO 120. Presentación de la declaración. La declaración de importación deberá presentarse ante la administración de aduana con jurisdicción en el lugar donde se encuentre la mercancía, a través del sistema informático aduanero, en la forma que determine la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

ARTÍCULO 121. Documentos soporte de la declaración de importación. Para efectos aduaneros, el declarante está obligado a obtener antes de la presentación y aceptación de la declaración y a conservar por un período de cinco (5) años contados a partir de dicha fecha, el original de los siguientes documentos que deberá poner a disposición de la autoridad aduanera, cuando ésta así lo requiera:

- a) Registro o licencia de importación que ampare la mercancía, cuando a ello hubiere lugar;
- b) Factura comercial, cuando hubiere lugar a ella;
- c) Documento de transporte;
- d) Certificado de origen, cuando se requiera para la aplicación de disposiciones especiales;
- e) Certificado de sanidad y aquellos otros documentos exigidos por normas especiales, cuando hubiere lugar;
- f) Lista de empaque, cuando hubiere lugar a ella;
- g) Mandato, cuando no exista endoso aduanero y la declaración de importación se presente a través de una sociedad de intermediación aduanera o apoderado, y
- h) Declaración andina del valor y los documentos soporte cuando a ello hubiere lugar.
- i) Declaración de exportación o el documento que acredite la operación de exportación ante la autoridad aduanera del país de procedencia de la mercancía, en los eventos en que la Dirección de Impuestos y Aduanas así lo exija.

ARTÍCULO 123. Aceptación de la declaración. La declaración de importación para los efectos previstos en este decreto, se entenderá aceptada, cuando la autoridad aduanera, previa validación por el sistema informático aduanero de las causales establecidas en el artículo anterior, asigne el número y fecha correspondiente. La no aceptación de la declaración no suspende el término de permanencia de la mercancía en depósito, establecido en el artículo 115 del presente decreto.

ARTÍCULO 125. Determinación de inspección o levante. Efectuado y acreditado el pago a través del sistema informático aduanero, se procederá de manera inmediata a determinar una de las siguientes situaciones:

- a) Autorizar el levante automático de la mercancía;
- b) La inspección documental, o
- c) La inspección física de la mercancía.

El levante deberá obtenerse dentro del término previsto en el artículo 115 del presente decreto.

ARTÍCULO 128. Autorización de levante. (MODIFICADO POR EL ARTICULO 13°. DEL DECRETO 1232 DE 2001). La autorización de levante procede cuando ocurra uno de los siguientes eventos:

1. Cuando la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, a través del sistema informático aduanero así lo determine.

2. Cuando practicada la inspección aduanera documental, se establezca la conformidad entre lo declarado y la información contenida en los documentos soporte.

3. Cuando practicada la inspección aduanera física, se establezca la conformidad entre lo declarado, la información contenida en los documentos soporte y lo inspeccionado.

4. Cuando practicada inspección aduanera física, se detecten errores o se adviertan omisiones parciales en la serie o número que identifican la mercancía, y el declarante, dentro de los cinco (5) días siguientes a la práctica de dicha diligencia, presenta declaración de legalización que los subsane, sin sanción.

ARTÍCULO 130. Retiro de la mercancía. Autorizado el levante por la autoridad aduanera, el sistema informático aduanero permitirá la impresión de la declaración de importación en que conste el número de levante correspondiente. El declarante o la persona autorizada para el efecto, deberá entregar la declaración de importación al depósito habilitado en el cual se encuentre la mercancía.

El depósito sólo podrá entregar la mercancía respecto de la cual se hubiere autorizado su levante, previa verificación del pago de los tributos El depósito sólo podrá entregar la mercancía respecto de la cual se hubiere autorizado su levante, previa verificación del pago de los tributos aduaneros correspondientes, cuando haya lugar a ello. Esta previsión no se aplicará para los usuarios aduaneros permanentes en virtud de lo previsto en el artículo 34 de este decreto.

A continuación se presenta una tabla donde se explica el proceso de importación de mercancías, aquí se especifica cada uno de los pasos que se debe cumplir para nacionalizar la mercancía, el producto de este, los responsables y el resultado de toda el proceso.

Tabla 2. Proceso de importación

PROCESO	PRODUCTO	RESPONSABLE	RESULTADO
1. Llegada de la mercancía al territorio aduanero nacional.	Aviso de llegada del medio de transporte.	Empresa de transportes.	Manifiesto radicado.
2. Recepción de documentos de viaje.	Manifiesto y carta porte.	Empresa transportadora (DIAN).	Manifiesto oficializado o verificación de carga.

3. Entrega de la mercancía a depósito.	Planilla de recepción.	Importador o AGENTE DE ADUANA.	Conforme o rechazo por error en liquidación.
4. Presentación de la declaración.	Licencia o registro de importación, certificado de origen, certificado sanitario, factura, lista de empaque, D.A.V., mandato, manifiesto y carta porte.	Importador o AGENTE DE ADUANA.	Número de aceptación.
5. Aceptación de la declaración.	Declaración de la importación.	Importador o AGENTE DE ADUANA	Número de aceptación
6. Pago de tributos aduaneros y sanciones.	Mercancía, declaración de la importación con anexos, acta de inspección.	Importador o AGENTE DE ADUANA y bancos o entidades financieras.	Sticker, sello y fecha del banco o entidad financiera.
7. Solicitud de levante o determinación de inspección.	Declaración de la importación.	Importador o AGENTE DE ADUANA, Inspector (DIAN) y jefe de bodega.	Número de levante o suspensión.
8. Retiro de la mercancía.	Declaración de la importación con autorización de levante y verificación del pago de tributos.	Importador o AGENTE DE ADUANA y depósito.	Mercancía en libre disposición y firma de la declaración (3 años).

3.5 MARCO CONCEPTUAL

AGENCIAS DE ADUANA: Son las personas jurídicas cuyo objeto social principal es el ejercicio del Agenciamiento aduanero, para lo cual deben obtener autorización por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. También se consideran Sociedades de Intermediación Aduanera, los Almacenes Generales de Depósito sometidos al control y vigilancia de la Superintendencia

Bancaria, cuando ejerzan la actividad de Intermediación Aduanera, respecto de las mercancías consignadas o endosadas a su nombre en el documento de transporte, que hubieren obtenido la autorización para el ejercicio de dicha actividad por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, sin que se requiera constituir una nueva sociedad dedicada a ese único fin.

CADENA LACTEA: Hace referencia al encadenamiento de los diferentes eslabones productivos que intervienen en la elaboración de un producto, desde los productores de leche hasta los comercializadores.

ESLABON DE ACOPIADORES: Son aquellos que realizan la función de recolección de la leche a productores ganaderos, almacenamiento y distribución, la cual es realizada a comerciantes minoristas o a transformadores de productos lácteos.

ESLABON PRIMARIO: Hace referencia a los productores que realizan las actividades de cría, levante de ganado vacuno y producción de leche especializada, la cual es vendida al eslabón de acopiadores o directamente al eslabón de transformadores.

ESLABON DE TRANSFORMADORES: Hace referencia a aquel que desarrolla la actividad de producción de derivados lácteos, a nivel industrial o bien sea artesanalmente o a fabricación de leches fermentadas a mayor escala. Los productos se obtienen a partir de la leche cruda que es comprada a productores de leche, asociaciones de productores y a acopiadores, el producto final obtenido es vendido a través de canales mayoristas o tiendas

IMPORTACION: Es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales.

INCOTERMS: Términos que reflejan las normas, de aceptación voluntaria por las dos partes, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías, productos. Se usan para aclarar los costes de las transacciones comerciales internacionales y el transporte internacional de las mercancías, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor.

INSPECCION ADUANERA: Es la actuación realizada por la autoridad aduanera competente, con el fin de determinar la naturaleza, origen, estado, cantidad, valor, clasificación arancelaria, tributos aduaneros, régimen aduanero y tratamiento tributario aplicable a una mercancía. Esta inspección cuando implica el reconocimiento de mercancías, será física y cuando se realiza únicamente con base en la información contenida en la Declaración y en los documentos que la acompañan, será documental.

LEGALIZACION: Declaración de las mercancías que habiendo sido presentadas a la Aduana al momento de su introducción al territorio aduanero nacional, no han acreditado el cumplimiento de los requisitos para su legal importación, permanencia o libre disposición. También procederá la legalización de las mercancías que se encuentren en abandono legal, de conformidad con lo previsto en el párrafo del artículo del presente Decreto.

LEVANTE DE LA MERCANCIA: Es el acto por el cual la autoridad aduanera permite a los interesados la disposición de la mercancía, previo el cumplimiento de los requisitos legales o el otorgamiento de garantía, cuando a ello haya lugar.

LIQUIDACION OFICIAL: Es el acto mediante el cual la autoridad aduanera determina el valor a pagar e impone las sanciones a que hubiere lugar, cuando en el proceso de importación o en desarrollo de programas de fiscalización se detecte que la liquidación de la Declaración no se ajusta a las exigencias legales aduaneras. La liquidación oficial también puede efectuarse para determinar un menor valor a pagar en los casos establecidos en este Decreto.

LISTA DE EMPAQUE: Es la relación de las mercancías heterogéneas contenidas en cada bulto. La lista de empaque puede ser sustituida por la factura.

MANIFIESTO DE CARGA: Es el documento que contiene toda la relación de los bultos que comprenden la carga, incluida la mercancía a granel, a bordo del medio de transporte y que van a ser cargados y descargados en un puerto o aeropuerto, excepto los efectos correspondientes a pasajeros y tripulantes y que el representante del transportador debe entregar debidamente suscrito a la autoridad aduanera.

MANIFIESTO EXPRESO: Es el documento que contiene la individualización de cada uno de los documentos de transporte correspondientes a las mercancías que son introducidas al territorio aduanero nacional o salen de él bajo la modalidad de tráfico postal y envíos urgentes.

MARMITA: Una marmita es una olla de metal cubierta con una tapa que queda totalmente ajustada. Se utiliza generalmente a nivel industrial para procesar alimentos nutritivos, mermeladas, jaleas, chocolate, dulces y confites, carnes, bocadillos, salsas, etc., Además sirven en la industria química farmacéutica.

MARMITA INDUSTRIAL: Recipiente cilíndrico con asas laterales provista de una tapa y cuya altura es más o menos igual a su diámetro, su función es Transferir calor a los alimentos, realizar procesos de choques térmicos y evitar que los alimentos se adhieran a sus paredes entre los materiales de fabricación se encuentra el barro, hierro colado, acero inoxidable, aluminio o cobre estañado

MAQUINA DE SECADO (Flash Dryer): Equipo atomizador que extrae por medio de la evaporación toda el agua contenida en la leche permitiendo así obtener leche en polvo que tiene una mayor capacidad de vida útil.

MERCANCIA DECLARADA: Es la mercancía nacional o extranjera que se encuentra descrita en una Declaración de Exportación, de Tránsito Aduanero o de Importación.

MERCANCIA DE DISPOSICION RESTRINGIDA: Es aquella mercancía cuya circulación, enajenación o destinación está sometida a condiciones o restricciones aduaneras.

MERCANCIA EN LIBRE DISPOSICION: Es la mercancía que no se encuentra sometida a restricción aduanera alguna.

MERCANCIA NACIONALIZADA: Es la mercancía de origen extranjero que se encuentra en libre disposición por haberse cumplido todos los trámites y formalidades exigidos por las normas aduaneras.

MERCANCIA PRESENTADA: Es la mercancía de procedencia extranjera relacionada en el Manifiesto de Carga y en los documentos que lo adicionen, modifiquen o expliquen, que ha sido puesta a disposición de la autoridad aduanera en la oportunidad señalada en las normas aduaneras. También se considera mercancía presentada la relacionada en los documentos habilitados como Manifiesto de Carga.

MOLINO INDUSTRIAL: Equipo para moler utilizado en el proceso de elaboración de quesos y lácteos.

NACIONALIZACION DE MERCANCIA: Instante en que ocurre el pago de los derechos de internación y de los impuestos internos aplicables, tales como el Impuesto al Valor Agregado (IVA), entre otros, que habilitan al importador para ingresar bienes al país.

OPERADOR DE TRANSPORTE MULTIMODAL: Es toda persona que, por sí o por medio de otra que actúe en su nombre, celebra un contrato de transporte multimodal y actúa como principal, no como agente o por cuenta del expedidor o de los transportadores que participan en las operaciones de transporte multimodal y asume la responsabilidad de su cumplimiento.

PASTEURIZACION: Uno de los métodos más comunes de conservación de los alimentos es mediante un calentamiento que destruye los microorganismos y las enzimas que los dañan.

PASTEURIZADORA: La pasteurizadora es una máquina que tiene como función lograr que los alimentos que se introducen en ella queden libres de bacterias por medio del calentamiento de los mismos a elevadas temperaturas, haciendo que conserven sus propiedades y características tales como valor nutricional y sabor original.

PLANILLA DE ENVÍO: Es el documento que expide el transportador, mediante el cual se autoriza, registra y ampara el traslado de la carga bajo control aduanero, del lugar de arribo hacia un depósito habilitado o a una Zona Franca ubicados en la misma jurisdicción aduanera. Cuando la responsabilidad del transportador marítimo se extingue con el descargue de la mercancía en el muelle, la Planilla de Envío será elaborada por la autoridad aduanera.

PRECINTO ADUANERO: Es el conjunto formado por un fleje, cordel o elemento análogo, que finaliza en un sello o marchamo y que dada su naturaleza y características permite a la autoridad aduanera, controlar efectivamente la seguridad de las mercancías contenidas dentro de una unidad de carga o unidad de transporte.

PROCESO DE IMPORTACION: Es aquel que se inicia con el aviso de llegada del medio de transporte y finaliza con la autorización del levante de la mercancía, previo el pago de los tributos y sanciones, cuando haya lugar a ello. Igualmente finaliza con el vencimiento de los términos establecidos en este Decreto para que se autorice su levante.

PROVISIONES DE A BORDO PARA CONSUMO: Son las mercancías destinadas al consumo de los pasajeros y miembros de la tripulación, a bordo de los buques, aeronaves o trenes que realicen viajes internacionales, ya sean objeto de venta o no, y las mercancías necesarias para el funcionamiento y la conservación de los mismos, incluyendo los combustibles, carburantes y lubricantes. Se excluyen las piezas de recambio y de equipo del medio de transporte, que se encuentren a bordo a la llegada o que se embarquen durante su permanencia en el territorio aduanero nacional.

PROVISIONES DE A BORDO PARA LLEVAR: Son las mercancías para la venta a los pasajeros y a los miembros de la tripulación, de los buques y aeronaves, para ser desembarcadas y que se encuentran a bordo a la llegada, o que se embarcan durante la permanencia en el territorio aduanero nacional, de los buques o aeronaves utilizados en el tráfico internacional para el transporte oneroso de personas o para el transporte industrial o comercial de mercancías, sea o no oneroso.

RECONOCIMIENTO DE LA CARGA: Es la operación que puede realizar la autoridad aduanera, en los lugares de arribo de la mercancía, con la finalidad de

verificar peso, número de bultos y estado de los mismos, sin que para ello sea procedente su apertura, sin perjuicio de la facultad de inspección de la Aduana.

RECONOCIMIENTO DE LA MERCANCIA: Es la operación que pueden realizar las Sociedades de Intermediación Aduanera, previa a la presentación y aceptación de la Declaración de Importación, con el objeto de verificar la cantidad, peso, naturaleza y estado de la mercancía, así como los elementos que la describen.

REGIMEN ADUANERO: Es el tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control y vigilancia de la autoridad aduanera, mediante el cual se les asigna un destino aduanero específico de acuerdo con las normas vigentes. Los regímenes aduaneros son importación, exportación y tránsito.

REGISTRO DE IMPORTACION: Documento requerido para realizar Trámite de importación.

REQUERIMIENTO ESPECIAL ADUANERO: Es el acto administrativo por el cual la autoridad aduanera propone al declarante la imposición de una sanción, el decomiso de una mercancía o la formulación de una liquidación oficial.

RESIDENTE EN EL EXTERIOR: Es la persona que habita en el exterior por lo menos veinticuatro (24) meses continuos o discontinuos, durante los tres (3) años inmediatamente anteriores a su llegada al país, para fijar en él su residencia.

TANQUE DE ENFRIAMIENTO: Equipo diseñado para asegurar el enfriamiento en el menor tiempo posible y la conservación de la leche contenida con un bajo consumo de energía.

TERRITORIO ADUANERO NACIONAL: Demarcación dentro de la cual se aplica la legislación aduanera; cubre todo el territorio nacional, incluyendo el subsuelo, el mar territorial, la zona contigua, la plataforma continental, la zona económica exclusiva, el espacio aéreo, el segmento de la órbita geoestacionaria, el espectro electromagnético y el espacio donde actúa el Estado colombiano, de conformidad con el derecho internacional o con las leyes colombianas a falta de normas internacionales.

TRANSITO ADUANERO: Es el régimen aduanero que permite el transporte de mercancías nacionales o de procedencia extranjera, bajo control aduanero, de una Aduana a otra situadas en el territorio aduanero nacional. En este régimen se pueden dar las modalidades de tránsito, cabotaje y trasbordo.

TRANSPORTE MULTIMODAL INTERNACIONAL: Es el traslado de mercancías por dos o más modos de transporte diferentes, en virtud de un único contrato de transporte multimodal, desde un lugar situado en un país en que el operador de

transporte multimodal toma la mercancía bajo su custodia hasta otro lugar designado para su entrega.

TRIBUTOS ADUANEROS: Esta expresión comprende los derechos de aduana y el impuesto sobre las ventas.

UNIDAD DE CARGA: Es el continente utilizado para trasladar una mercancía de un lugar a otro, entre los cuales se encuentran los contenedores, los vehículos sin motor o autopropulsión de transporte por carretera, tales como remolques y semirremolques, vagones de ferrocarril, barcasas y otras embarcaciones sin sistemas de autopropulsión dedicadas a la navegación interior.

VIAJEROS: Son personas residentes en el país que salen temporalmente al exterior y regresan al territorio aduanero nacional, así como personas no residentes que llegan al país para una permanencia temporal o definitiva. El concepto de turista queda comprendido en esta definición.

VIAJEROS EN TRANSITO: Son personas que llegan del exterior y permanecen en el país a la espera de continuar su viaje hacia el extranjero, de conformidad con las normas de inmigración que rigen en el país.

ZONA PRIMARIA ADUANERA: Es aquel lugar del territorio aduanero nacional habilitado por la Aduana para la realización de las operaciones materiales de recepción, almacenamiento y movilización de mercancías que entran o salen del país, donde la autoridad aduanera ejerce sin restricciones su potestad de control y vigilancia.

4. ASPECTOS METODOLOGICOS

4.1 ÁREA DE INVESTIGACIÓN

El área en la cual se realizara la investigación, dentro del análisis del entorno regional, se relaciona al impacto socioeconómico, generado a partir de la adquisición de tecnología por parte de la Cooperativa Primero de Septiembre, para el mejoramiento en los procesos productivos y la diversificación de productos terminados en los resguardos indígenas de Guachucal, Muellamués y Colimba.

4.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

El acuerdo No 43 (septiembre 17 de 2002) designa las líneas de investigación para el Programa de Comercio Internacional y Mercadeo. La línea de investigación que se utilizara en el estudio es: *“Análisis del entorno regional”*, puesto que esta investigación se centra en medir el impacto socioeconómico generado a partir de la adquisición de tecnología para el mejoramiento en la producción de lácteos en la Cooperativa Primero de Septiembre para el año 2016.

4.3 TIPO DE ESTUDIO

Esta investigación se regirá por un tipo de estudio EXPLORATORIO, DESCRIPTIVO Y PROYECTIVO, debido a lo siguiente:

Exploratorio: puesto que la adquisición de tecnología importada para el mejoramiento en los procesos de producción de la cooperativa no ha sido implementada por ningún ente educativo de carácter público o privado, ni por parte de la empresa como tal.

Descriptivo: ya que identifica las características de la situación socioeconómica actual de los Resguardo Indígenas objetos de estudio.

Proyectivo: porque mediante la adquisición de tecnología importada se busca generar soluciones prácticas a las diferentes complicaciones productivas que presenta la Cooperativa Primero de Septiembre y por ende se busca el desarrollo en el ámbito económico y social en las veredas participantes.

4.4 METODO DE INVESTIGACION

El método a desarrollar dentro de la investigación será el *Análisis* puesto que se identificará cada una de las partes que caracterizan la situación competitiva de la empresa en el mercado lácteo. De esta manera se establecerán las relaciones causa – efecto entre la producción y la competitividad de la empresa. Además se manejará un paradigma cuali-cuantitativo en la investigación con el objeto de recoger, procesar y analizar algunos datos numéricos sobre características que se dan dentro de la producción de leche en la Cooperativa Primero de Septiembre, y datos socioeconómicos que se generarían en las veredas a partir de la adquisición de maquinaria y además se diseñara un plan de importación donde se relacionara todos sus pasos y tramites.

4.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

Información Primaria. Para la recolección de la información se hace necesario recurrir a fuentes primarias, la cual para el presente trabajo serán encuestas que se realizara a las familias que laboran en el sector lácteo de los resguardos indígenas de Guachucal, Muellamués y Colimba, otra encuesta a los graneros, tiendas y autoservicios ubicados en el casco urbano del municipio de Guachucal y además se realizara una entrevista, por medio de la cual se podrá identificar necesidades y/o falencias del sector desde el punto de vista de la Cooperativa, entre otros factores.

Información Secundaria. Para la adquisición de información secundaria se recurrirá a herramientas como Internet siendo vital al momento de conocer datos estadísticos, e información de proveedores internacionales, igualmente se obtendrá información a través de periódicos y revistas especializadas en economía y el sector lácteo.

4.6 TECNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN Y ANALISIS DELA INFORMACIÓN

Para este plan se realizara encuesta a las familias que se dedican a la extracción de leche y a establecimientos comerciales de Guachucal que vendan derivados lácteos; una vez se recopile la información de campo, se realizara la respectiva tabulación y análisis de los datos, mediante el uso de herramientas informáticas como una tabla de datos, que permitan obtener unos resultados idóneos para su interpretación y posterior toma de decisiones.

Además se realizara una entrevista, con el fin de obtener conocimiento de las condiciones actuales de la empresa y de cuáles son las necesidades tecnológicas que optimizarían los procesos productivos de la Cooperativa.

4.6.1 Tipo de entrevista.

La entrevista que se aplicara será de tipo estructurada, con el fin de obtener datos oportunos para el desarrollo del trabajo.

4.6.2 Método de selección de la muestra probabilística.

El método utilizado para la selección de la muestra será el de: “muestreo aleatorio simple”, el cual se caracteriza por que brinda la misma probabilidad, que al ser elegidos todos los elementos de la población. Para él calculo muestral, se requiere de: El tamaño poblacional, si ésta es finita, el error admisible y la estimación de la varianza.

- **Tamaño de la Muestra**

Fórmula para calcular el # de Encuestas:

$$n = \frac{Z^2 p q N}{NE^2 + Z^2 p q}$$

Donde

n es el tamaño de la muestra;

Z es el nivel de confianza;

p es la variabilidad positiva;

q es la variabilidad negativa;

N es el tamaño de la población;

E es la precisión o el error.

Nivel de confianza: 93%

Proporción esperada: 7% correspondiente a 0.07

N : 209 familias según censo general DANE

E : 7% = 0.07

Z : 93% = 1.81

p : 0.50

q : 0.50

n : ?

Reemplazamos en la fórmula:

$$n = \frac{(1.81)^2 \times (0.50) \times (0.50) \times 1700}{1700 \times (0.07)^2 + (1.81)^2 \times (0.50) \times (0.50)}$$

n= 168

El número de encuestas a realizar es 168, las cuales se aplicaran a igual número de familias de las 33 veredas que conforman los resguardos indígenas de Guachucal, Muellamués y Colimba.

5. SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA ACTUAL DE LAS FAMILIAS LECHERAS DE LOS RESGUARDOS INDÍGENAS DE GUACHUCAL, MUELLAMUÉS Y COLIMBA EN EL MUNICIPIO DE GUACHUCAL.

En los Resguardos Indígenas objetos de estudio, se hizo contacto con las familias lecheras para identificar de las necesidades latentes que limitan el desarrollo de la población, para esto se estableció un acercamiento a una muestra poblacional de la comunidad que interviene directa o indirectamente con la producción y comercialización de lácteos en la comunidad.

Para cumplir con el propósito, se realizó una encuesta enfocada a conocer la situación socioeconómica de las personas dedicadas a la producción, comercialización, transporte y distribución de leche y productos derivados, mediante preguntas estratégicas que nos conlleven a conocer su estado actual de desarrollo.

En el proceso, se dio a conocer los propósitos finales de la encuesta para generar mayor comprensión y honestidad en el momento de contestar las interrogantes de esta e igualmente se les invito a colaborar y hacer partícipes en el desarrollo del trabajo a realizar.

Dentro de los análisis realizados en la situación socioeconómica de las familias beneficiadas de la producción y comercialización de leche y productos terminados lácteos, por parte de la Cooperativa Primero de Septiembre, se encuentran circunstancias que denotan debilidades y fortalezas frente al proceso dinámico en el desarrollo de cada Resguardo Indígena.

Además teniendo en cuenta el objetivo principal de este trabajo, el cual es el de mejorar la calidad de vida de la comunidad rural que afecta este proyecto, las conclusiones resultantes de la información obtenida, brinda razones sólidas para la adecuación de la Cooperativa Primero de Septiembre, y en el impacto socioeconómico que esta genera en la población y que además busca el mejoramiento del nivel de bienestar en la población rural involucrada.

Al realizar el análisis socioeconómico enfocado a las familias involucradas en la producción y comercialización de leche, deja un precedente para la implementación de nuevos planes de desarrollo tecnológico en los Resguardo Indígenas involucrados en este trabajo, además de la implementación proyectos que se enfoquen en crear nuevas estrategias de producción agroindustrial ya que se demuestra después del análisis realizado toda su potencialidad y sus oportunidades de explotación agrícola y pecuaria.

Tomando por independiente cada Resguardo Indígena, se analiza los puntos tomados en cuenta en el momento de aplicar la encuesta, como son los aspectos

jerárquicos que como tradición sólida y conservadora predominan en los habitantes de los sectores rurales en general y que repercuten directamente en la economía de cada familia al centralizar la obtención de ingresos destinados a su sostenimiento.

Conocer las condiciones habitables que poseen los hogares de los Resguardo Indígenas, como son el acceso a los diferentes servicios públicos de primera necesidad con los que cuentan o carecen los habitantes, sus estrategias y medios de producción aplicados a la extracción y comercialización de leche y productos lácteos terminados, determinar el grado de organización vecinal para tales fines, buscando así el mejoramiento en las estrategias implementadas en pro del desarrollo económico de la población habitante en los Resguardo Indígenas de, Guachucal, Muellamúes y Colimba.

5.1 MUNICIPIO DE GUACHUCAL

El Resguardo Indígena de Guachucal, se encuentra ubicado en el Departamento de Nariño a 99 kilómetros de la ciudad de Pasto, tomando la vía al mar. Cuenta con 21.400 habitantes, que en su mayoría se dedican a la agricultura, principal fuente de ingresos de la población.

Guachucal está compuesto por 10 Veredas:

- Guachucal Centro,
- Común de Juntas,
- Cualapud Alto,
- Cualapud Bajo,
- Guancha,
- Ipialpud Alto,
- Ipialpud Bajo,
- La Victoria,
- Loma del Socorro,
- Muesás,
- El Molino.

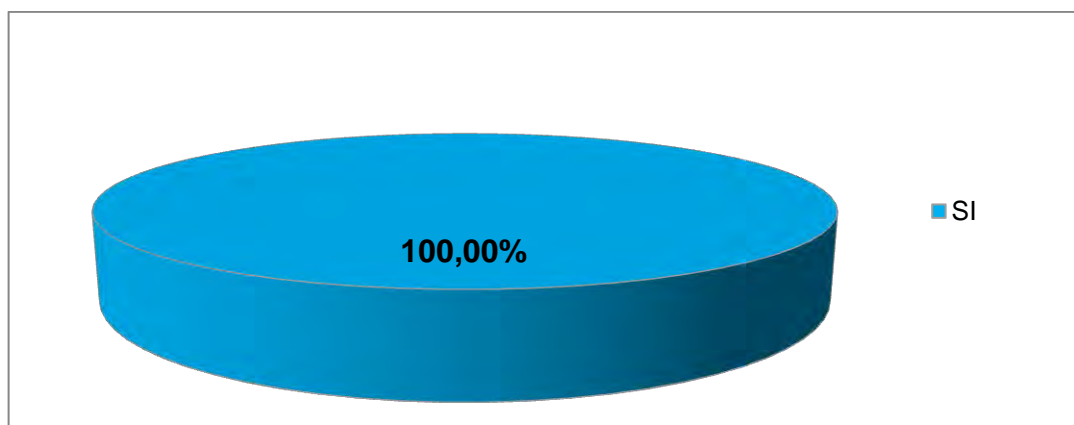
Para este trabajo se encuestaron 53 familias, del resguardo indígena de Guachucal de la siguiente manera

Tabla 3. Actividad lechera (Guachucal)

ACTIVIDAD LECHERA	Porcentaje
NO	0%
SI	100%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 1. Actividad lechera (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

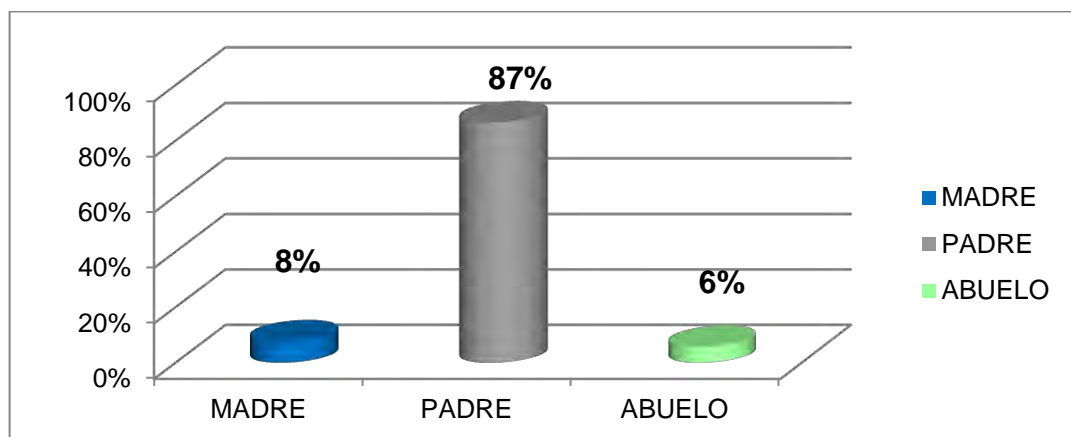
En el caso del Resguardo Indígena de Guachucal, el 100% de las familias encuestadas subsisten gracias a la producción de leche, generando recursos para su diario vivir.

Tabla 4. Jerarquía en los hogares (Guachucal)

JERARQUIA EN LOS HOGARES	Porcentaje
ABUELO	6%
MADRE	8%
PADRE	87%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 2. Jerarquía en los hogares (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

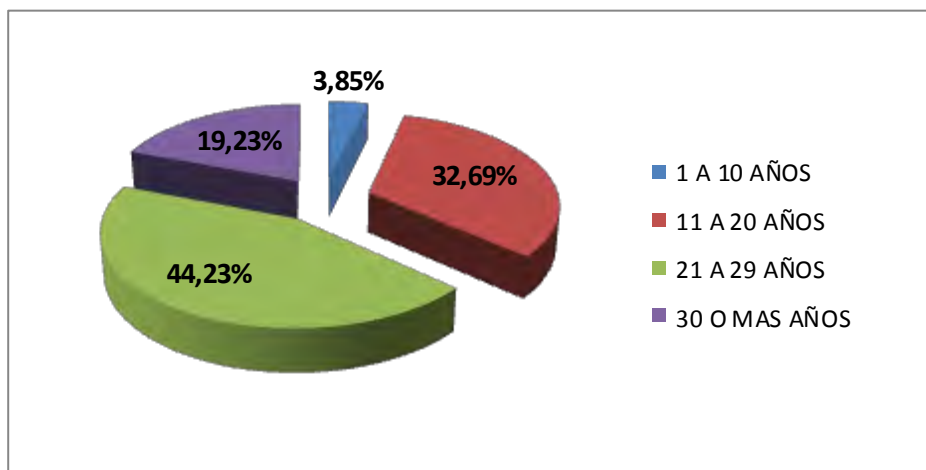
Según la encuesta en el Resguardo Indígena de Guachucal se mantiene la línea conservadora denominando la posición jerárquica en cada uno de sus miembros; en el caso del padre en un 87%; la madre 8% y 6% el Abuelo.

Tabla 5. Tiempo habitado en vivienda (Guachucal)

TIEMPO HABITADO EN VIVIENDA	Porcentaje
1 A 10 AÑOS	3,85%
11 A 20 AÑOS	32,69%
21 A 29 AÑOS	44,23%
30 O MAS AÑOS	19,23%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 3. Tiempo habitado en vivienda (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

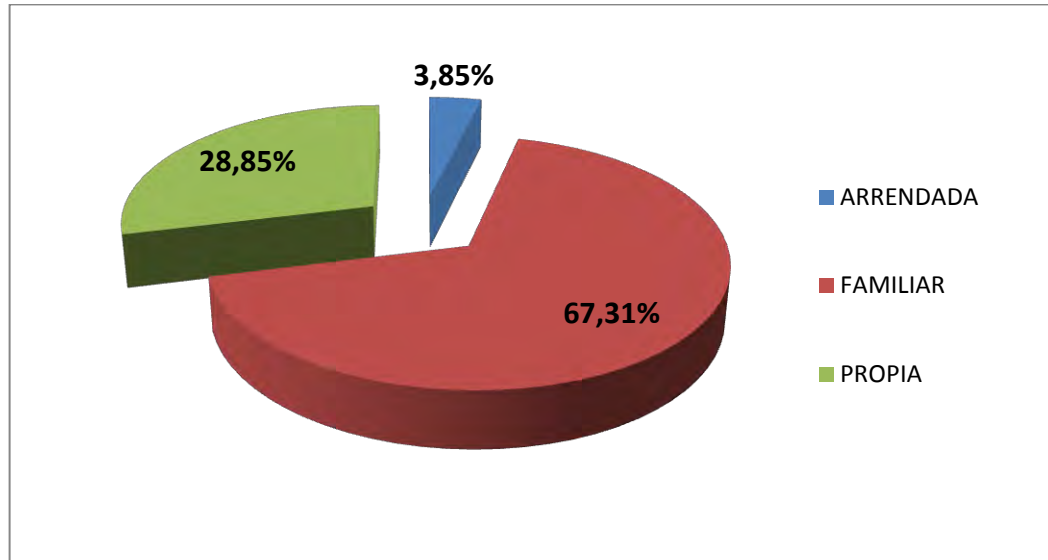
El tiempo que han permanecido las familias del Resguardo Indígena de Guachucal en sus viviendas es de 1 a 10 años en 3,85%; un 44,23% ha permanecido ahí de 21 a 29 años; 11 a 20 años el 32,69% y 19,23% las familias que han durado 30 años o más en sus casas.

Tabla 6. Modalidad de vivienda (Guachucal)

MODALIDAD DE VIVIENDA	Porcentaje
ARRENDADA	3,85%
FAMILIAR	67,31%
PROPIA	28,85%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 4. Modalidad de vivienda (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

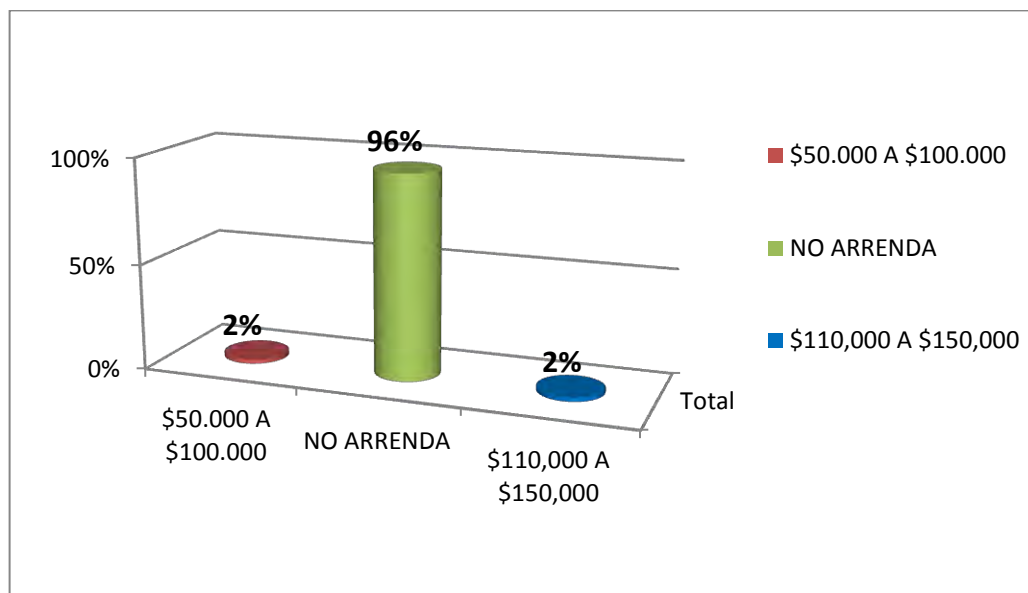
El tipo de vivienda que predomina es la familiar con un 67,31%; 28,85% propia y 3,85% Arrendada. Se demuestra con lo anterior un bajo índice de nivel de arrendamiento a su vez que el porcentaje de familias que conviven con otras es bastante alto estos dos grupos de familias, necesitan mejorar su condición de vivienda para que a su vez no se afecte su economía ni su bienestar.

Tabla 7. Valor de arrendamiento (Guachucal)

VALOR DE ARENDAMIENTO	Porcentaje
\$50.000 A \$100.000	2%
NO ARRENDA	96%
\$110,000 A \$150,000	2%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 5. Valor de arrendamiento (Guachuca)



Fuente: la presente investigación

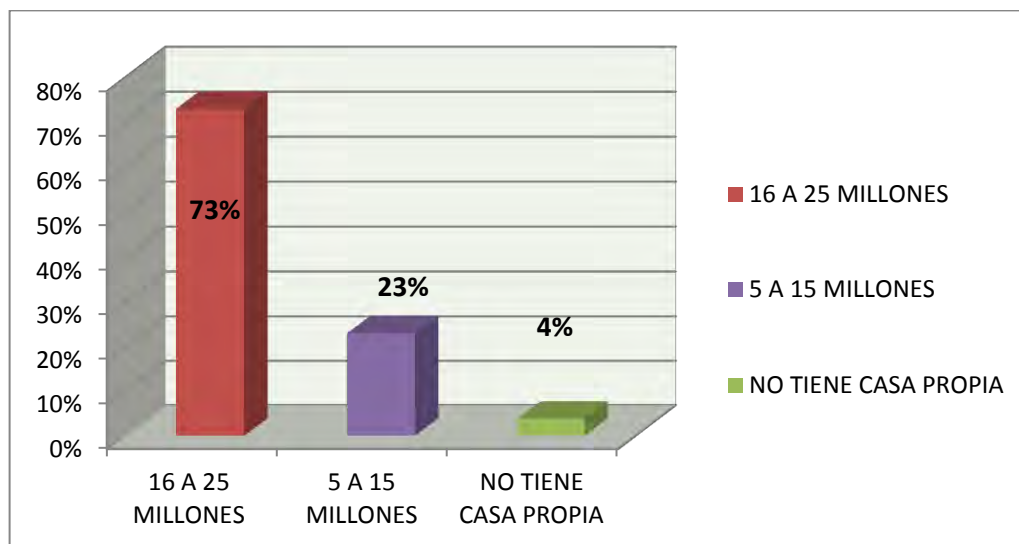
El valor de arrendamiento a pagar entre las familias que acceden a este servicio es de \$50.000 a \$100.000 en 2% y \$110.000 a \$150.000 en 2%. El 96% de la población encuestada no arrenda. Un egreso que no es demasiado más sin embargo para los ingresos de las familias de este Resguardo Indígena representa un egreso importante.

Tabla 8. Valor de vivienda (Guachuca)

VALOR DE VIVIENDA	Porcentaje
16 A 25 MILLONES	73%
5 A 15 MILLONES	23%
NO TIENE CASA PROPIA	4%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 6. Valor de vivienda (Guachuca)



Fuente: la presente investigación

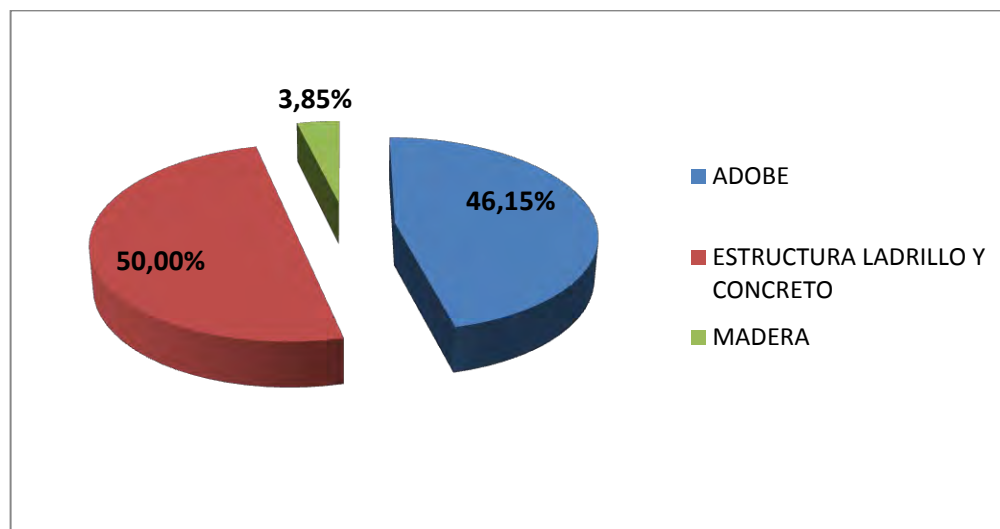
El valor de las viviendas es en 23% de 5 a 10 millones; 73% manifestó el valor de 16 a 25 millones; otro 17% avaluó su casa de 5 a 15 millones y 4% de las familias encuestadas no tiene casa propia. Dichos valores con sus respectivos porcentajes demuestran un precio con tendencia baja, mas sin embargo aceptables dentro de su ubicación geográfica.

Tabla 9. Material casa (Guachuca)

MATERIAL CASA	Porcentaje
ADOBE	46,15%
ESTRUCTURA LADRILLO Y CONCRETO	50,00%
MADERA	3,85%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 7. Material casa (Guachuca)



Fuente: la presente investigación

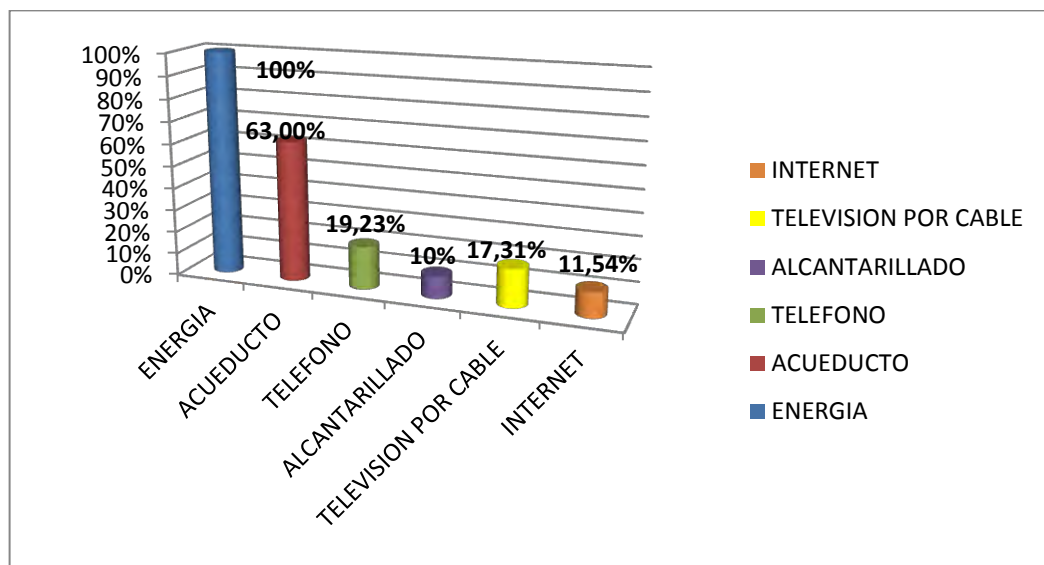
El material de las casas mayor utilizado es estructura de ladrillo y concreto con 50,00%; seguido el adobe con 46,15%. Se puede determinar que la gran mayoría de las viviendas está construida en materiales sólidos y seguros, aportando de igual manera mayor avalúo a las casas.

Tabla 10. Servicios públicos (Guachuca)

SERVICIOS PUBLICOS	Porcentaje
ENERGIA	100%
ACUEDUCTO	63%
ALCANTARILLADO	10%
TELEVISION POR CABLE	17.31%
INTERNET	11.54%
TELEFONO	19.23%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 8. Servicios públicos (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

Los servicios públicos en El Resguardo de Guachucal; la energía se suministra por completo, el acueducto tiene un cubrimiento de 63%; el alcantarillado está disponible en un 10%; los servicios de televisión por cable, teléfono e internet se ofrecen en una proporción baja junto con el servicio de internet.

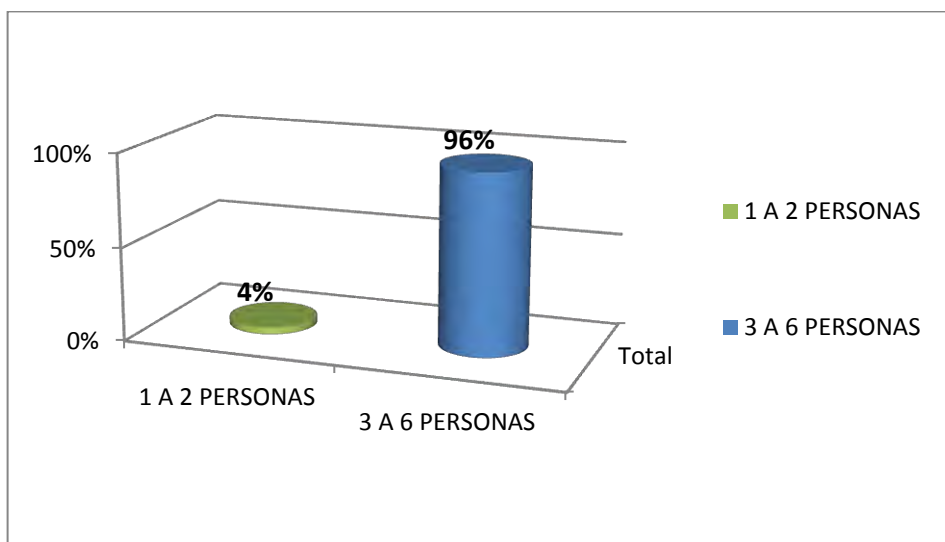
El acueducto y alcantarillado son sumamente importantes para el desarrollo de una comunidad, dicho porcentaje que carece de estos carece de suministro de agua y de una garantizada salud para sus habitantes dado el nivel de enfermedad que ocasionaría la falta de alcantarillado, los servicios de televisión por cable internet y teléfono se encuentran en un bajo acceso siendo importantes para la comunicación en estos días.

Tabla 11. Número de habitantes por vivienda (Guachucal)

NUMERO DE HABITANTES POR VIVIENDA	Porcentaje
1 A 2 PERSONAS	4%
3 A 6 PERSONAS	96%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 9. Número de habitantes por vivienda (Guachuca)



Fuente: la presente investigación

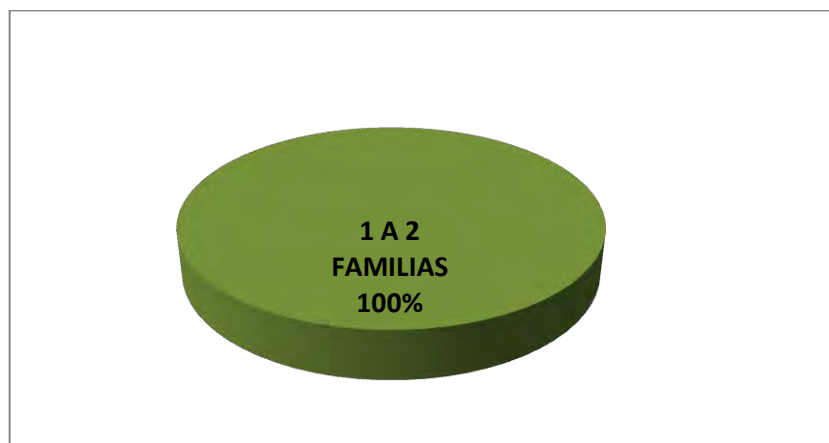
El número de habitantes en las casas es de 3 a 6 personas en 96%; un 4% respondió 1 a 2 personas tenemos como mayoría un porcentaje que denota demasiadas personas en una misma casa.

Tabla 12. Número de familias por vivienda (Guachuca)

NUMERO DE FAMILIAS POR VIVIENDA	Porcentaje
1 A 2 FAMILIAS	100%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 10. Número de familias por vivienda (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

Las familias que conforman los hogares del resguardo de Guachucal, son de 1 a 2 familias en su totalidad de la población, cifra ideal para la convivencia de los habitantes de este Resguardo Indígena.

Tabla 13. Población laboralmente activa en cada hogar (Guachucal)

POBLACION LABORALMENTE ACTIVA	Porcentaje
1 A 3 PERSONAS	100%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 11. Población laboralmente activa en cada hogar (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

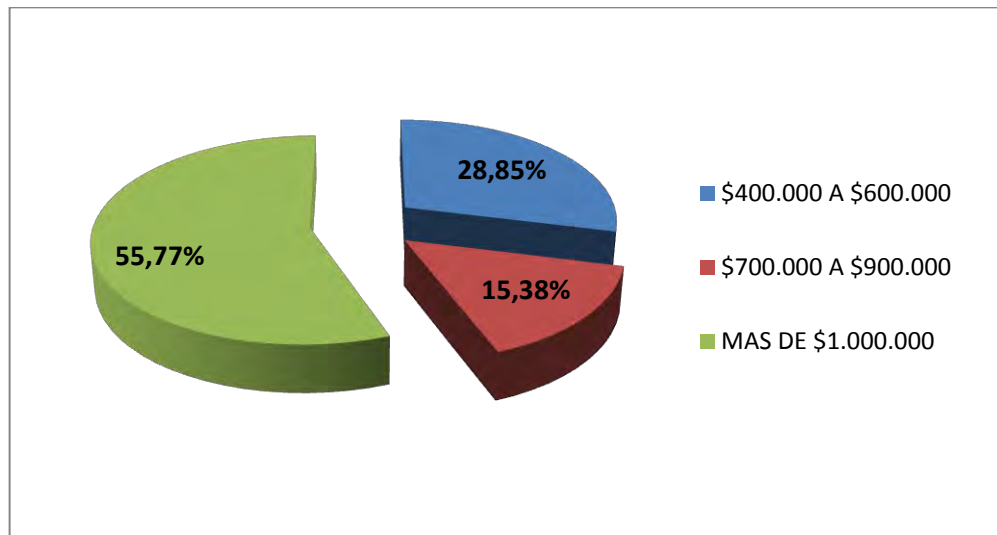
El número de personas de cada hogar que se encuentra laborando es de 1 a 3 personas en la totalidad de las familias encuestadas.

Tabla 14. Ingresos mensuales (Guachucal)

INGRESOS MENSUALES	Porcentaje
\$400.000 A \$600.000	28,85%
\$700.000 A \$900.000	15,38%
MAS DE \$1.000.000	55,77%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 12. Ingresos mensuales (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

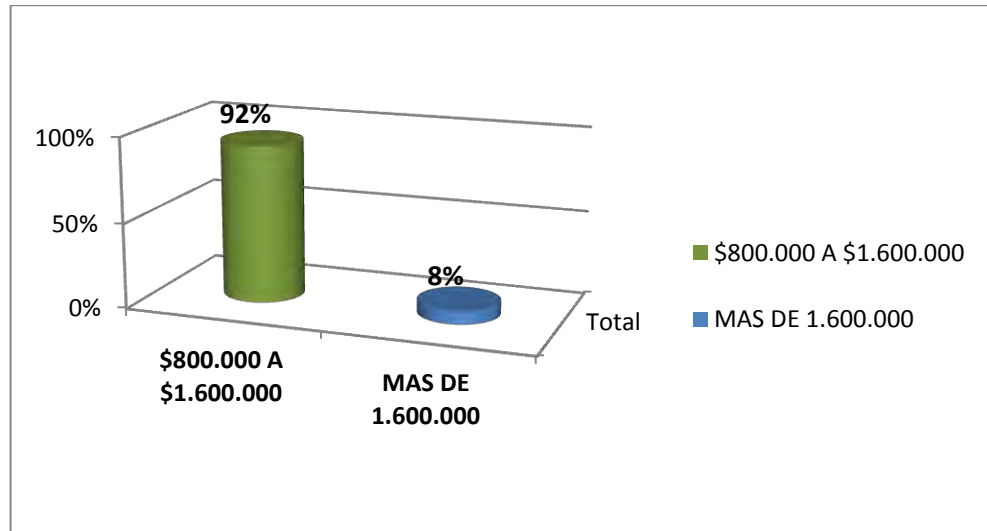
El ingreso de las familias de Guachucal es en 55,77% de MAS DE \$1.000.000; 15,38%% recibe \$700.000 a \$900.000 y 28,85% de \$400.000 a \$6.00.000. Lo anterior demuestra un alto ingreso para las familias según la cantidad de habitantes mínima de cada vivienda sugerida por el presente estudio.

Tabla 15. Gasto mensual familiar (Guachucal)

GASTO MENSUAL FAMILIAR	Porcentaje
\$800.000 A \$1.600.000	92%
MAS DE 1.600.000	8%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 13. Gasto mensual familiar (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

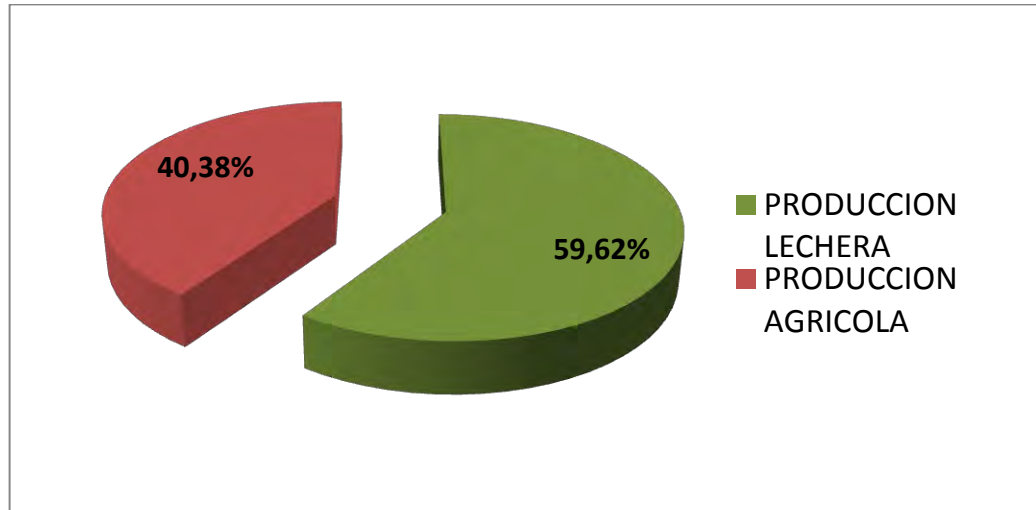
El gasto mensual de estas familias es de \$800.000 A \$1.600.000 en 92% y 8% gasta de MAS DE 1.600.000. La mayoría de estas familias gasta un poco más de lo que recibe al mes.

Tabla 16. Principal actividad económica (Guachucal)

PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONOMICA	Porcentaje
PRODUCCION LECHERA	59,62%
PRODUCCION AGRICOLA	40,38%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 14. Principal actividad económica (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

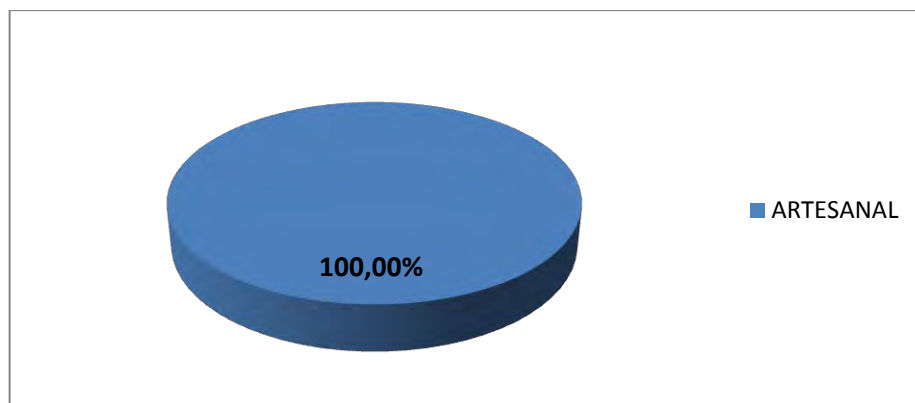
La principal actividad económica de la región con 59,62% es la producción lechera; seguido la producción agrícola con 40,38%. La producción de leche es base fundamental de esta región.

Tabla 17. Tipo de producción láctea (Guachucal)

TIPO DE PRODUCCION LACTEA	Porcentaje
ARTESANAL	100%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 15. Tipo de producción láctea (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

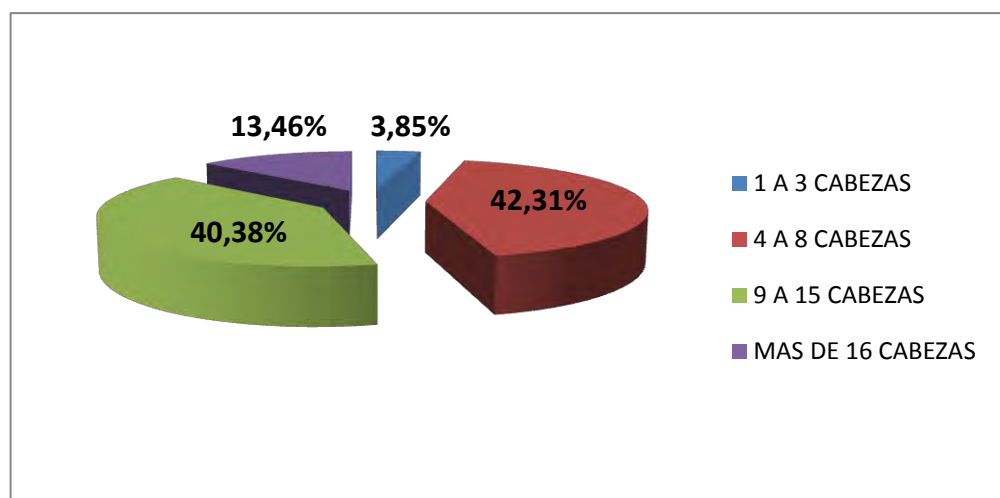
El tipo de producción láctea que se maneja es el artesanal con 100%, denotando la falta de tecnificación en el proceso de producción de leche

Tabla 18. Cabezas de ganado (Guachucal)

CABEZAS DE GANADO	Porcentaje
1 A 3 CABEZAS	3,85%
4 A 8 CABEZAS	42,31%
9 A 15 CABEZAS	40,38%
MAS DE 16 CABEZAS	13,46%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 16. Cabezas de ganado (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

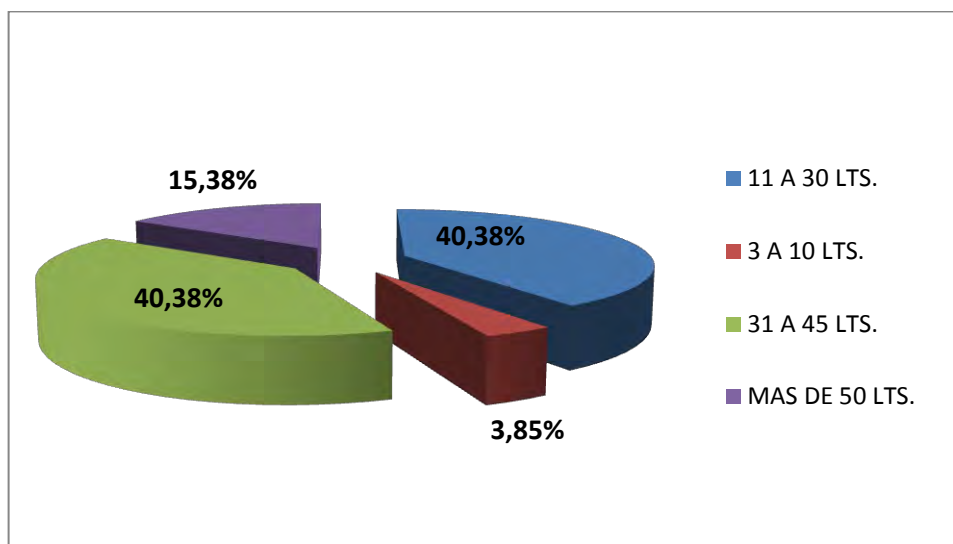
El 53,85% expreso tener de 1 a 3 cabezas, 3,85% de 4 a 8 cabezas de ganado 42,31%; 40,38% tiene de 9 a 15 cabezas y 13,46% posee más de 16 cabezas de ganado destinado para la producción de leche.

Tabla 19. Litros de leche diarios (Guachucal)

LITROS DE LECHE DIARIOS	Porcentaje
11 A 30 LTS.	40,38%
3 A 10 LTS.	3,85%
31 A 45 LTS.	40,38%
MAS DE 50 LTS.	15,38%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 17. Litros de leche diarios (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

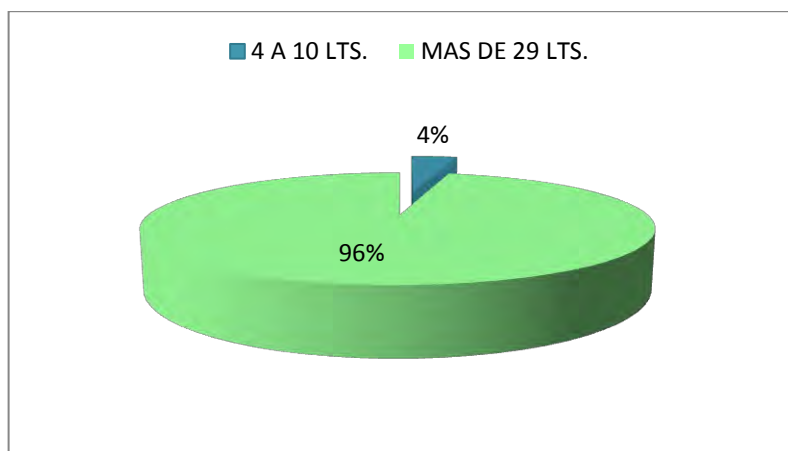
La producción de leche es de 3 a 10 litros en 3,85%; el 40,38% produce de 11 a 30 litros diarios; el 40,38 % 31 a 45 litros; otro 15% más de 50 litros.

Tabla 20. Litros de leche vendidos a la Cooperativa Primero de Septiembre (Guachucal)

LITROS VENDIDOS A LA COOPERATIVA PRIMERO DE SEPTIEMBRE	Porcentaje
4 A 10 LTS.	3,85%
MAS DE 29 LTS.	96,15%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 18. Litros de leche vendidos a la Cooperativa Primero de Septiembre (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

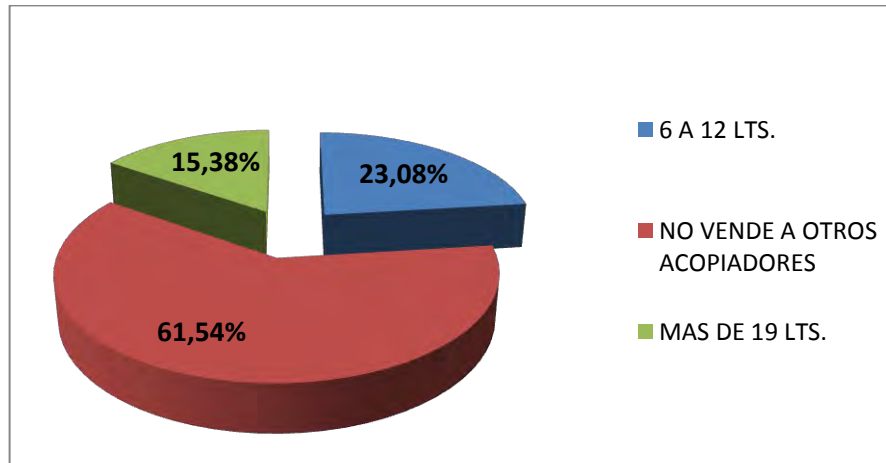
Los litros que venden a la Cooperativa son 4 a 10 litros en 3,85%; 96,15% vende más de 29 litros lo que indica el impacto de la cooperativa en la compra del producto a los habitantes de este resguardo Indígena.

Tabla 21. Litros de leche vendidos a otros acopiadores (Guachucal)

LITROS DE LECHE VENDIDOS A OTROS ACOPIADORES	Porcentaje
6 A 12 LTS.	23,08%
NO VENDE A OTROS ACOPIADORES	61,54%
MAS DE 19 LTS.	15,38%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 19. Litros de leche vendidos a otros acopiadores (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

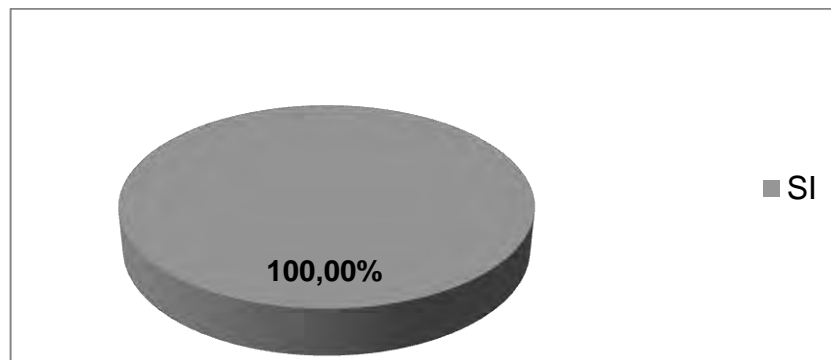
La encuesta muestra que, no vende a otros acopiadores el 61.54%; 15,38% vende más de 19 Litros; 23,08% de 6 a 12 litros.

Tabla 22. Disposición de venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Guachucal)

DISPOSICION DE VENTA DE LECHE A LA COOPERATIVA PRIMERO DE SEPTIEMBRE	Porcentaje
SI	100%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 20. Disposición de venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

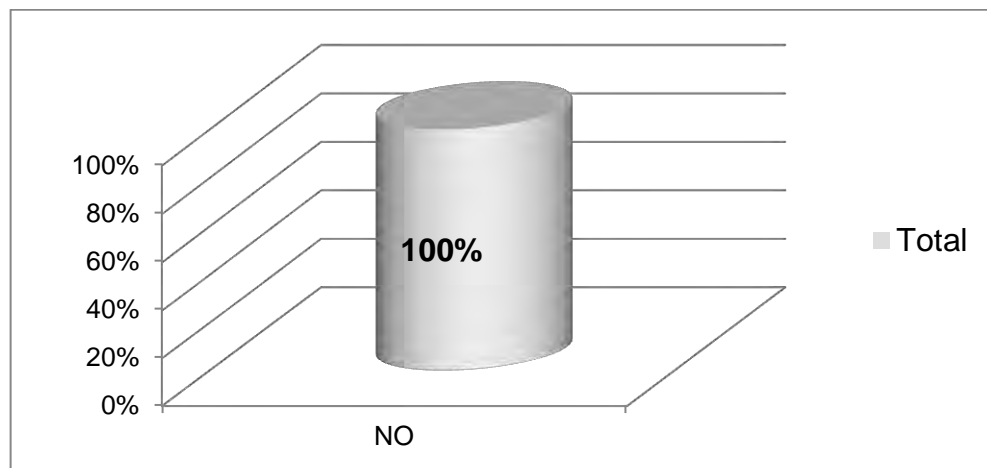
La disposición de venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre es de 100% demostrando la empatía con la cooperativa por parte de la comunidad.

Tabla 23. Desecho de leche (Guachuca)

DESECHO DE LECHE	Porcentaje
NO	100%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 21. Desecho de leche (Guachuca)



Fuente: la presente investigación

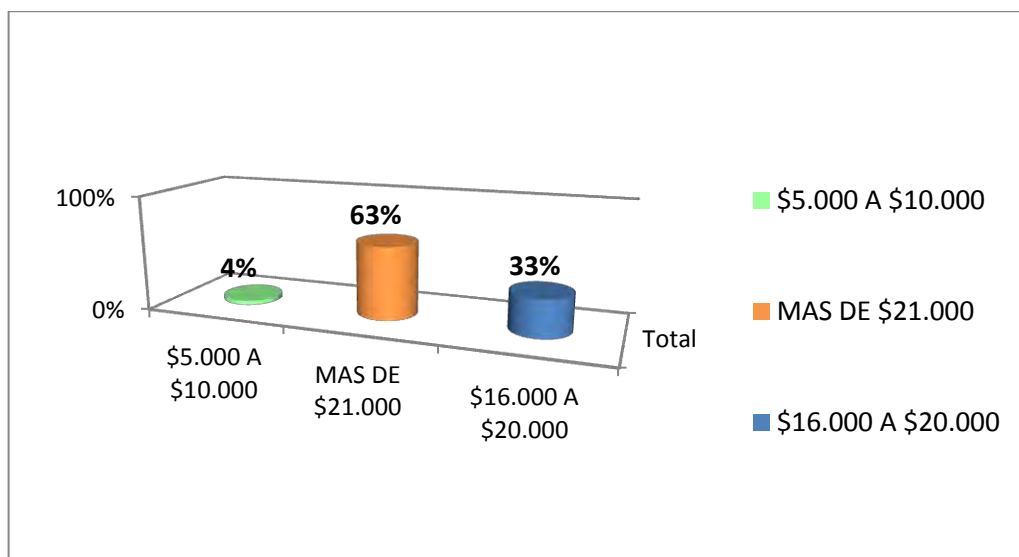
El 100% de la población productora de leche, no se ha mirado en la obligación de desechar el producto.

Tabla 24. Ingreso diario de las familias por venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Guachuca)

INGRESO DIARIO DE LAS FAMILIAS POR VENTA DE LECHE A LA COOPERATIVA PRIMERO DE SEPTIEMBRE	Porcentaje
\$5.000 A \$10.000	4%
MAS DE \$21.000	63%
\$16.000 A \$20.000	33%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 22. Ingreso diario de las familias por venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Guachuca)



Fuente: la presente investigación

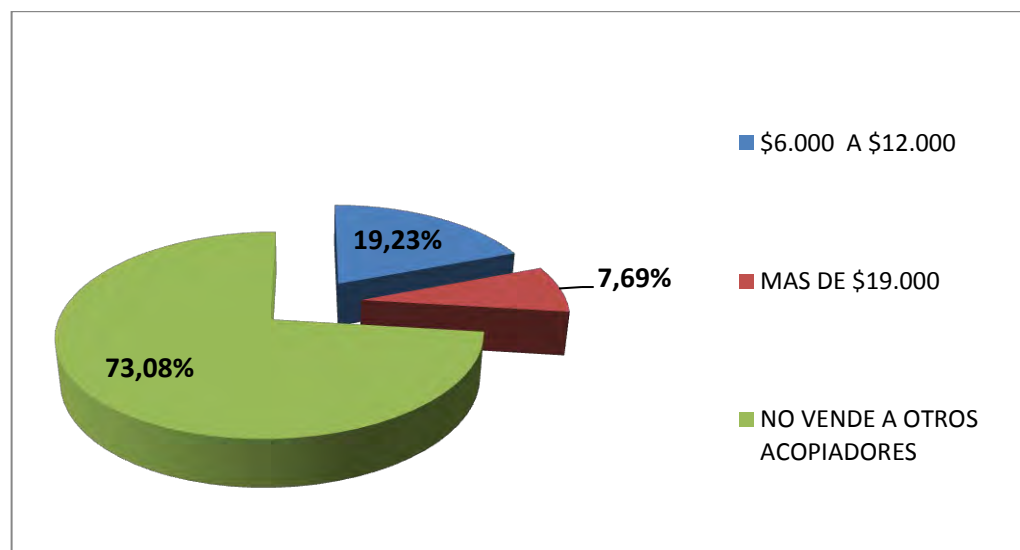
El ingreso que reciben las familias diariamente por venta a la Cooperativa Primero de Septiembre es de \$5.000 a \$10.000 con 4%; más de \$21.000 con 63%; 33% percibe de \$16.000 a \$21.

Tabla 25. Ingreso diario de las familias por venta de leche a otros acopiadores (Guachuca)

INGRESO DIARIO DE LAS FAMILIAS POR VENTA DE LECHE A OTROS ACOPIADORES	Porcentaje
\$6.000 A \$12.000	19,23%
MAS DE \$19.000	7,69%
NO VENDE A OTROS ACOPIADORES	73,08%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Tabla 26. Ingreso diario de las familias por venta de leche a otros acopiadores (Guachucal)



Fuente: la presente investigación

El ingreso que perciben las familias de El Resguardo Indígena de Guachucal por vender a otros acopiadores es del 19.23% las familias que perciben ingresos de \$6.000 a \$12.000; otro 7.69% recibe más de \$19.000; 73.08% no vende a otros acopiadores.

5.2 RESGUARDO DE COLIMBA

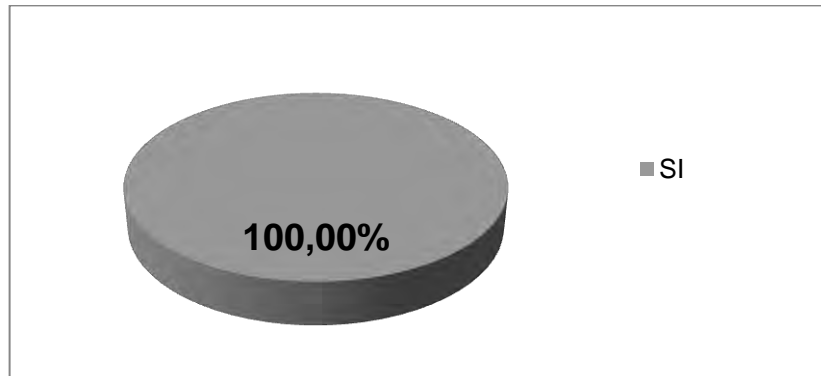
El Resguardo de Colimba está localizado al noroccidente del municipio de Guachucal su altura se ubica en los 3200 metros sobre el nivel del mar convirtiéndose en uno de los resguardos más altos del país tiene una temperatura promedio de 8ª a 10ª c sus tierras se encuentran localizadas entre un piso térmico páramo contacto como un clima frío pero no húmedo esta región se halla integrada en el altiplano de Taqueras.

Tabla 27. Actividad lechera (Colimba)

ACTIVIDAD LECHERA	Porcentaje
SI	100%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 23. Actividad lechera (Colimba)



Fuente: la presente investigación

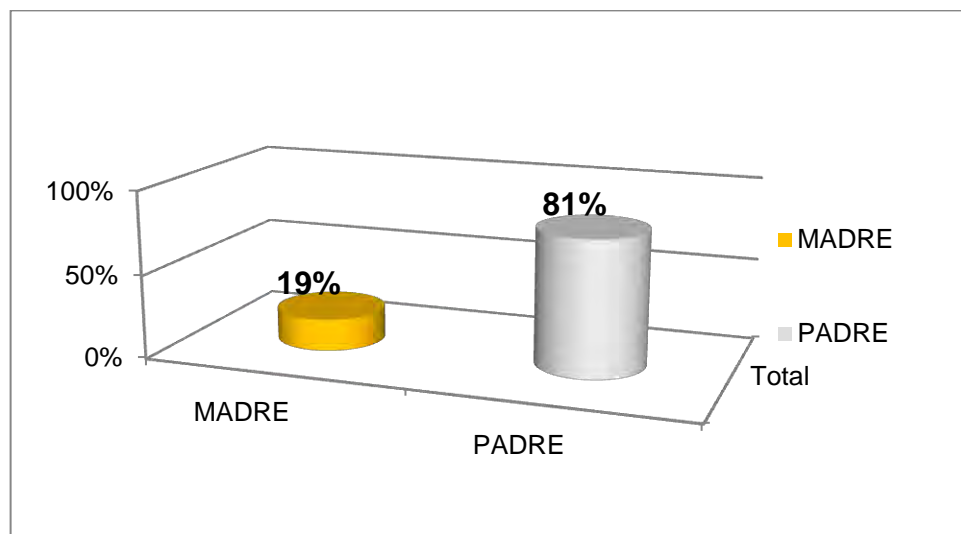
La producción de leche para las familias de este Resguardo Indígena ha significado un importante pilar en la economía de las mismas, como se puede observar en la gráfico. El 100% participa en actividades de producción de leche, representando este porcentaje, un mercado potencial para la Cooperativa Primero de Septiembre, que al ser enfocado adecuadamente significara crecimiento económico de la región dado el aumento de ingresos que percibirá el Resguardo Indígena de Colimba y por ende un mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes.

Tabla 28. Jerarquía en los hogares (Colimba)

JERARQUIA EN LOS HOGARES	Porcentaje
MADRE	19%
PADRE	81%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 24. Jerarquía en los hogares (Colimba)



Fuente: la presente investigación

La jerarquía hace referencia al concepto de orden de superioridad dentro de una estructura organizada, es así como en los hogares este es un factor crucial dentro de la estructura familiar, determinando las relaciones funcionales de sus miembros, entre si y con la sociedad. Las familias del Resguardo Indígena de Colimba demostraron preservar un orden jerárquico dentro de sus núcleos, manifestando la importancia del mismo, tanto para la toma de decisiones como para la asignación de las funciones relevantes dentro del hogar.

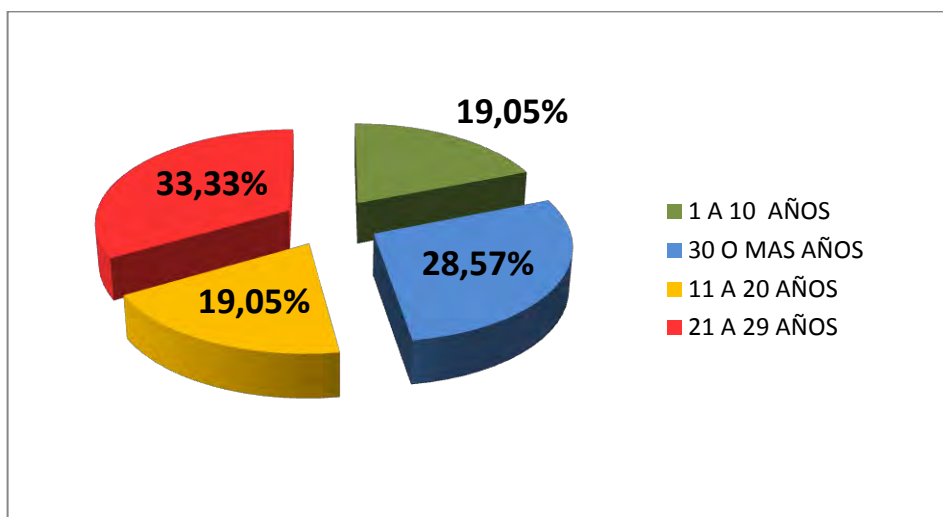
Más allá de esto, es importante destacar la tendencia conservadora que siguen las familias del Resguardo Indígena de Colimba, donde el 81% manifestaron desempeñar el rol de Padre dentro de su núcleo familiar, seguido a esto el 19% manifestó su jerarquía como Madre

Tabla 29. Tiempo habitado en vivienda (Colimba)

TIEMPO HABITADO EN VIVIENDA	Porcentaje
1 A 10 AÑOS	19,05%
30 O MAS AÑOS	28,57%
11 A 20 AÑOS	19,05%
21 A 29 AÑOS	33,33%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 25. Tiempo habitado en vivienda (Colimba)



Fuente: la presente investigación

La permanencia en una vivienda a través del tiempo indica la estabilidad del hogar que en ella habita y de sus integrantes, es por esta razón que es importante analizar cuál es el tiempo que las familias del Resguardo Indígena de Colimba han vivido en sus actuales viviendas, más aun teniendo en cuenta que son estas el lugar donde se lleva a cabo la producción de bienes agrícolas y pecuarios que al ser comercializados sustentan cada hogar.

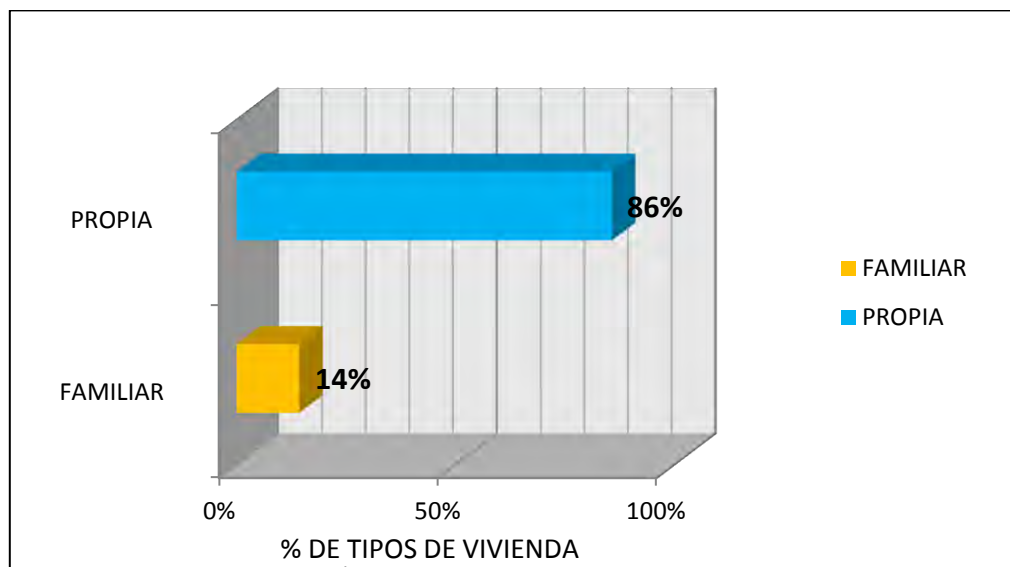
Según la gráfica el 28.57% de los hogares encuestados tienen 30 o más años en sus viviendas actuales, un 33.33% 21 a 29 años y el 19.05% de 11 a 20 años. Esto nos indica que los hogares que pueblan el Resguardo Indígena de Colimba son hogares estables, lo que favorece al progreso de la economía de cada hogar y el de la región, debido a que efectúan en el mismo espacio actividades agrarias y de ganadería que contribuyen al mantenimiento de los miembros de la familia.

Tabla 30. Modalidad de vivienda (Colimba)

MODALIDAD DE VIVIENDA	Porcentaje
FAMILIAR	14%
PROPIA	86%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 26. Modalidad de vivienda (Colimba)



Fuente: la presente investigación

Según el concepto de vivienda digna, La vivienda constituye para la sociedad un derecho fundamental que brinda salud y seguridad lo que denota un determinado grado de calidad de vida y bienestar; debe ser de calidad y ubicarse en espacios suficientemente salubres y equipados, en barrios urbanos o localidades rurales dotados de servicios accesibles, con espacios intermedios de relación que permita la comunicación vecinal y social y donde sea posible el desarrollo familiar y personal que la sociedades demandan.

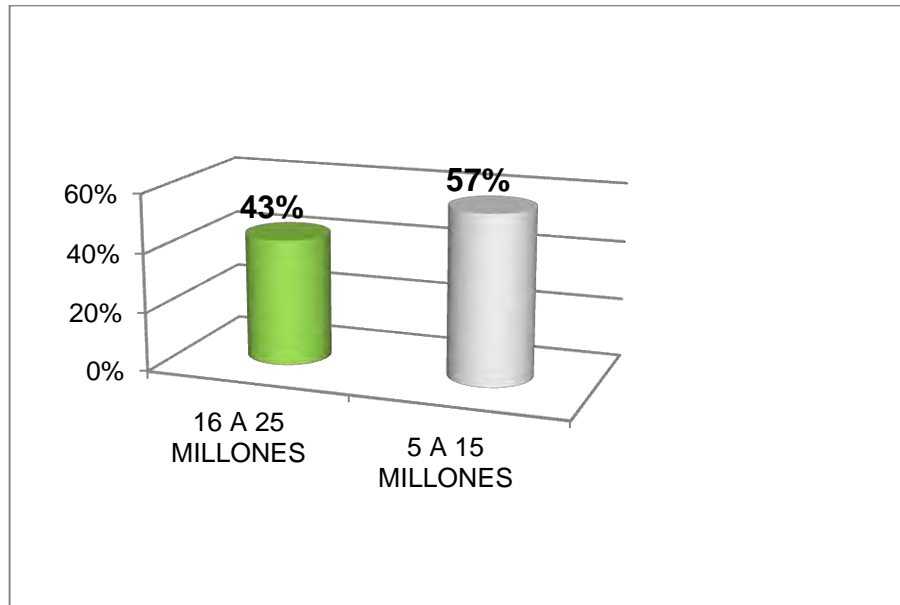
En la gráfica, se muestra como el 86% de las familias del Resguardo Indígena poseen casa propia, significando esto un lugar estable de trabajo puesto que es ahí mismo donde se realiza la actividad de recolección de leche; mas sin embargo un 14%, vive en una casa familiar.

Tabla 31. Valor de vivienda (Colimba)

VALOR DE VIVIENDA	Porcentaje
16 A 25 MILLONES	43%
5 A 15 MILLONES	57%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 27. Valor de vivienda (Colimba)



Fuente: la presente investigación

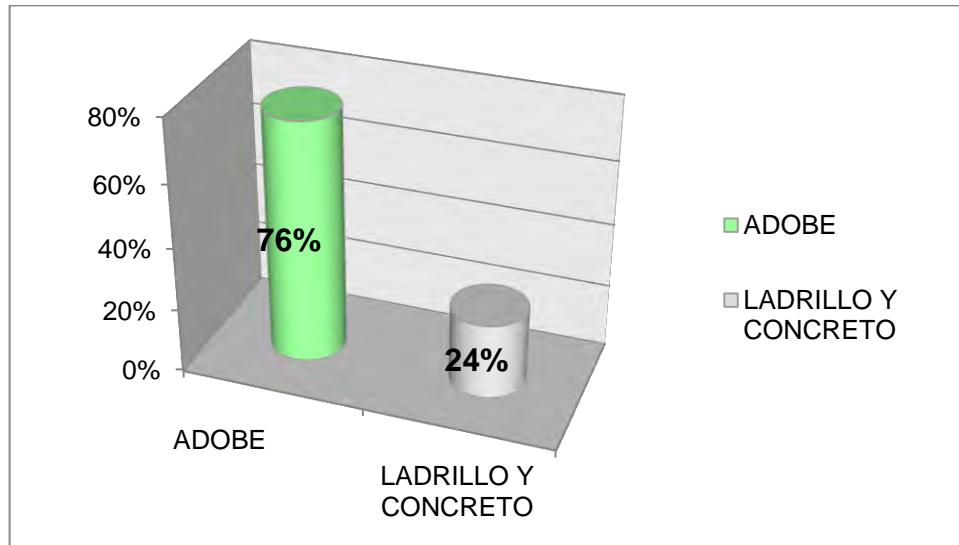
El 57 % de las familias encuestadas, manifestó que el valor de su vivienda oscila entre los 5 y 15 millones de pesos, lo que refleja que este porcentaje de población encuestada habita en viviendas básicas en las que el principio de una vivienda digna de seguridad y salud para sus habitantes podría ser vulnerado afectando el bienestar y la calidad de vida de las familias, por tal razón es imprescindible la mejora de las condiciones de vida de las mismas, dentro de lo cual el comercio de leche es vital.

Tabla 32. Material casa (Colimba)

MATERIAL CASA	Porcentaje
ADOBE	76%
LADRILLO Y CONCRETO	24%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 28. Material casa (Colimba)



Fuente: la presente investigación

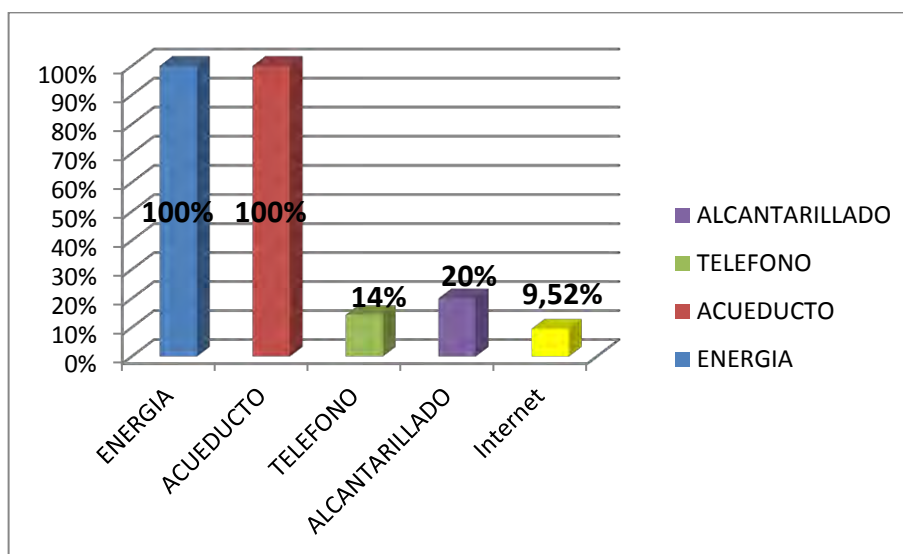
El 76% de las familias encuestadas habitan en una vivienda donde el material predominante es el Adobe y el 24% de las viviendas están construidas en ladrillo y concreto, lo cual indica la tendencia a conservar su cultura, pese a esto gran parte de la comunidad no cuenta con viviendas adecuadas para prevenir daños mayores en casos de desastres naturales tales como sismos o terremotos, ya que no posee una estructura antisísmica que permita brindar seguridad a sus habitantes.

Tabla 33. Servicios públicos (Colimba)

SERVICIOS PUBLICOS	Porcentaje
ENERGIA	100%
ACUEDUCTO	100%
ALCANTARILLADO	20%
TELEFONO	14%
INTERNET	9.52%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 29. Servicios públicos (Colimba)



Fuente: la presente investigación

Para este caso existe una cobertura total de servicios en cuanto a energía y acueducto, mas sin embargo el alcantarillado no es un servicio que se preste a la población del Resguardo Indígena de Colimba, siendo la implementación de este en los hogares uno de los factores fundamentales para garantizar salud para todos los habitantes ya que el inadecuado tratamiento de aguas residuales y desechos de actividades industriales y comerciales genera contaminación y enfermedades afectando el bienestar social y disminuyendo la calidad de vida con la que cuenta la población.

Igualmente la ausencia de alcantarillado en una región, genera daños al medio ambiente que a largo plazo terminan afectando a la comunidad.

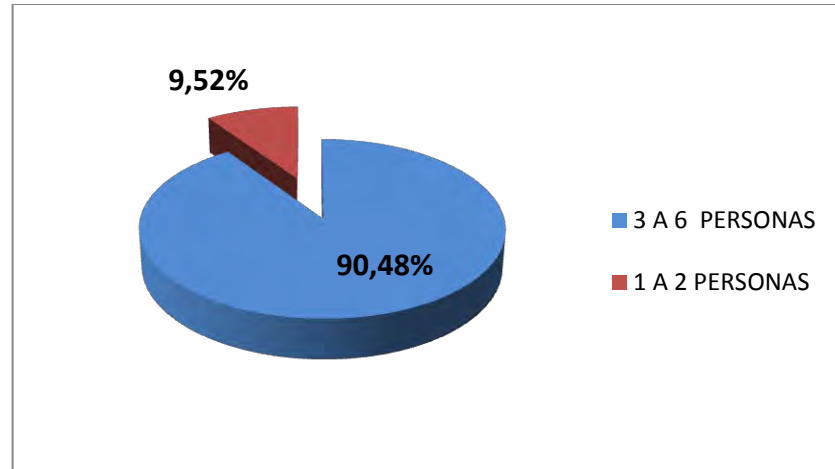
El servicio telefónico a pesar de ser importante para la comunicación en el mundo actual tanto para comerciar como para socializar representa tan solo un 14% dentro de los hogares del Resguardo Indígena.

Tabla 34. Número de habitantes por vivienda (Colimba)

NUMERO DE HABITANTES POR VIVIENDA	Porcentaje
3 A 6 PERSONAS	90,48%
1 A 2 PERSONAS	9,52%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 30. Número de habitantes por vivienda (Colimba)



Fuente: la presente investigación

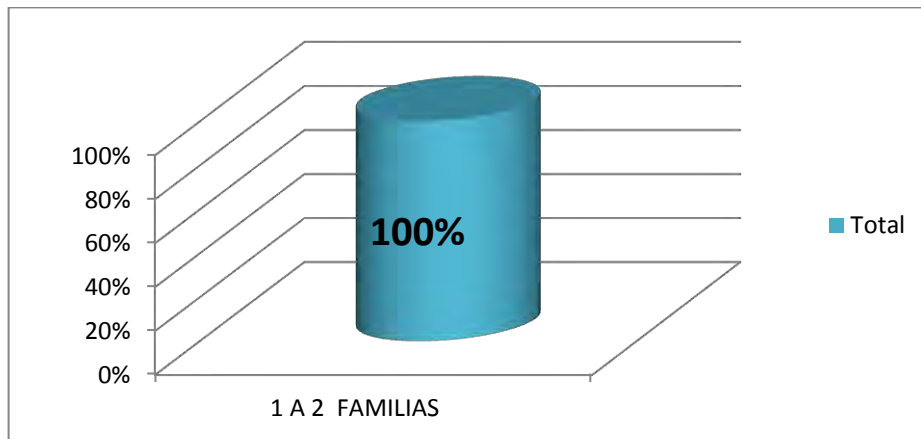
El número de integrantes de una vivienda hace incidencia directamente en la calidad de vida y en la economía de un hogar, por lo cual contar con un núcleo familiar reducido contribuye al mejoramiento de dichas variables. En la gráfica se observa que el 90.48% de los encuestados conviven en hogares con un mínimo de 3 personas y no más de 6, lo que demuestra una conformación numérica adecuada para las familias de este Resguardo Indígena, determinando estabilidad para el hogar y cada uno de los habitantes.

Tabla 35. Número de familias por vivienda (Colimba)

NUMERO DE FAMILIAS POR VIVIENDA	Porcentaje
1 A 2 FAMILIAS	100%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 31. Número de familias por vivienda (Colimba)



Fuente: la presente investigación

En cada vivienda es ideal la convivencia de una familia o núcleo familiar, mas sin embargo las situaciones económicas no siempre son las más adecuadas ocasionando la convivencia de una familia con otra u otras, dentro de la misma vivienda, causando cambios en su estructura sistémica.

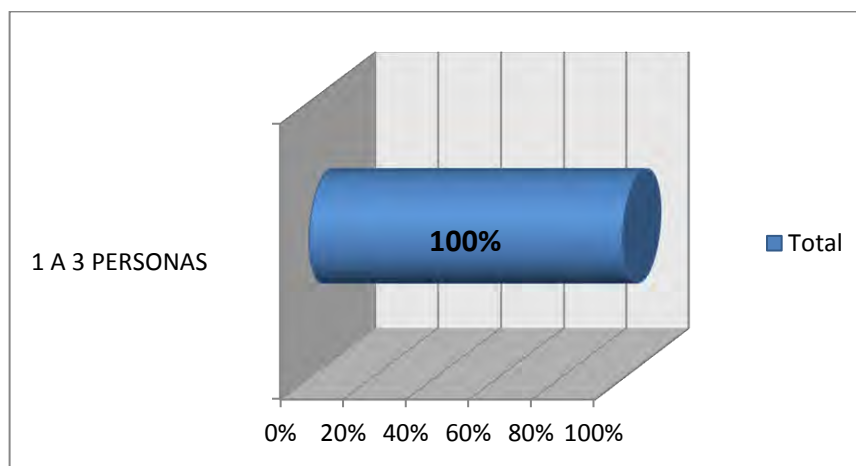
Según la gráfica, el 100% de los hogares del Resguardo Indígena de Colimba están compuestos de 1 a 2 familias, demostrando la convivencia de varios núcleos dentro de la misma vivienda, cabe resaltar que el número de núcleos familiares no excede las 2 familias por tanto no es impedimento dentro del desarrollo y metas propuestas por los hogares de este Resguardo Indígena.

Tabla 36. Población laboralmente activa en cada hogar (Colimba)

POBLACION LABORALMENTE ACTIVA	Porcentaje
1 A 3 PERSONAS	100%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 32. Población laboralmente activa en cada hogar (Colimba)



Fuente: la presente investigación

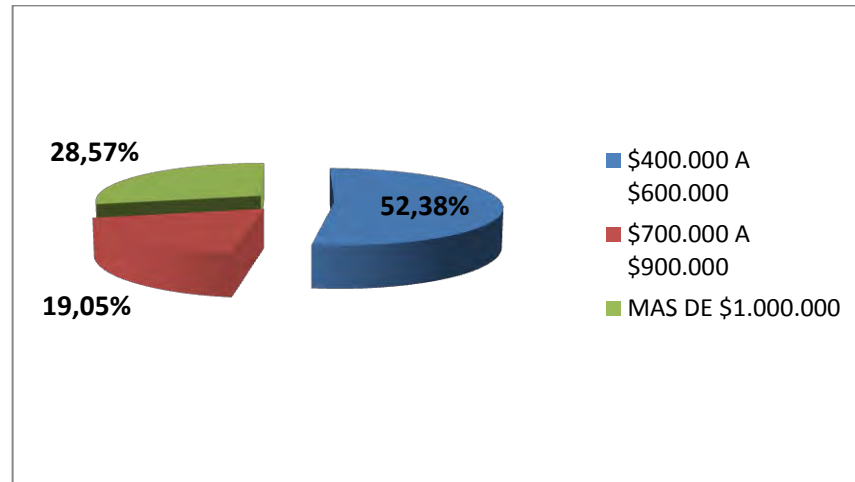
Según la gráfica, el 100% de las familias encuestadas tiene entre sus integrantes de 1 a 3 personas que laboran y participan en la economía del hogar, este porcentaje revela una situación de balance puesto que según el número de habitantes en cada vivienda, se conserva la estabilidad entre esa conformación numérica y la cantidad de personas que laboran en cada familia.

Tabla 37. Ingresos mensuales (Colimba)

INGRESOS MENSUALES	Porcentaje
\$400.000 A \$600.000	52,38%
\$700.000 A \$900.000	19,05%
MAS DE \$1.000.000	28,57%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 33. Ingresos mensuales (Colimba)



Fuente: la presente investigación

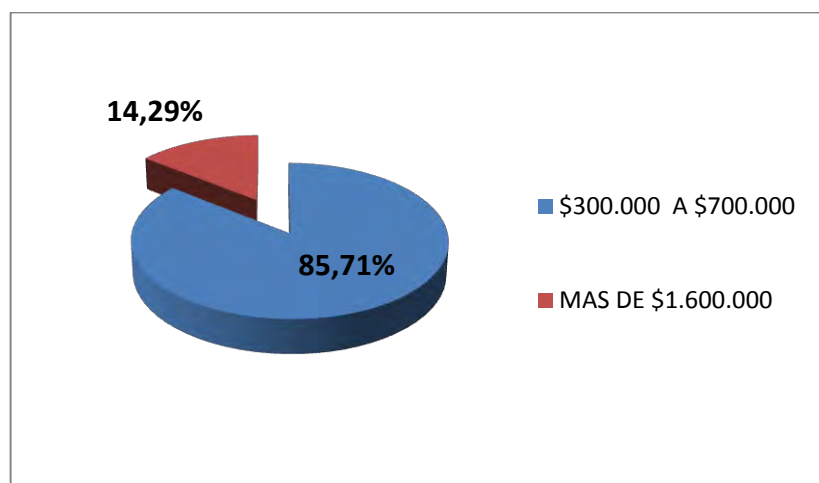
Según la gráfica, el 52.38% de las familias encuestadas tiene un ingreso mensual de \$400.000 a \$600.000, denotando que una gran mayoría de las familias no percibe la cantidad mínima necesaria para subsistir tomando como referencia el valor del salario mínimo legal vigente. El 19.05% de las familias tienen ingresos de \$700.000 a \$900.000 y un 28.57% perciben más de \$1.000.000. La situación desde el punto de vista económico y social para algunos de los hogares del Resguardo Indígena de Colimba se torna difícil debido a sus escasos ingresos.

Tabla 38. Gasto mensual familiar (Colimba)

GASTO MENSUAL FAMILIAR	Porcentaje
\$300.000 A \$700.000	85,71%
MAS DE \$1.600.000	14,29%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 34. Gasto mensual familiar (Colimba)



Fuente: la presente investigación

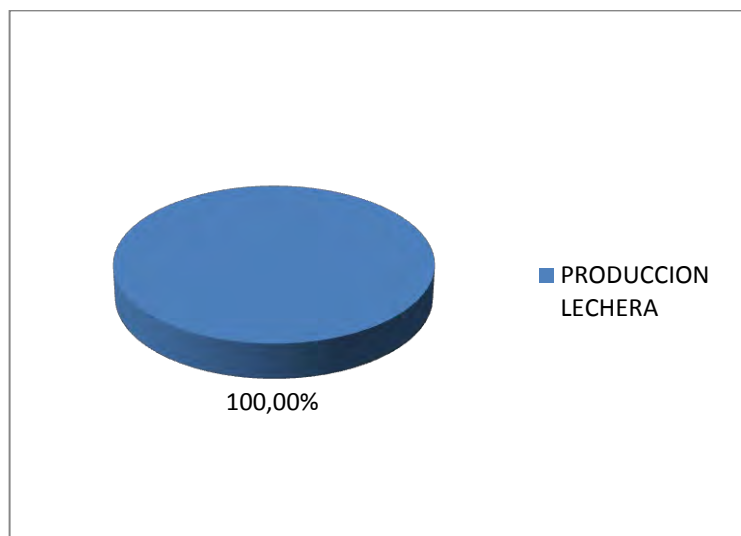
El gasto mensual familiar, comprende la totalidad de las obligaciones, y gastos requeridos para la subsistencia de una familia, entre otros. Según la gráfica, el 85.71% de las familias encuestadas tienen egresos de \$300.000 a \$700.000, el 14.29% de ellos poseen egresos más de \$1.600.000 mensuales.

Tabla 39. Principal actividad económica (Colimba)

PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONOMICA	Porcentaje
PRODUCCION LECHERA	100,00%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 35. Principal actividad económica (Colimba)



Fuente: la presente investigación

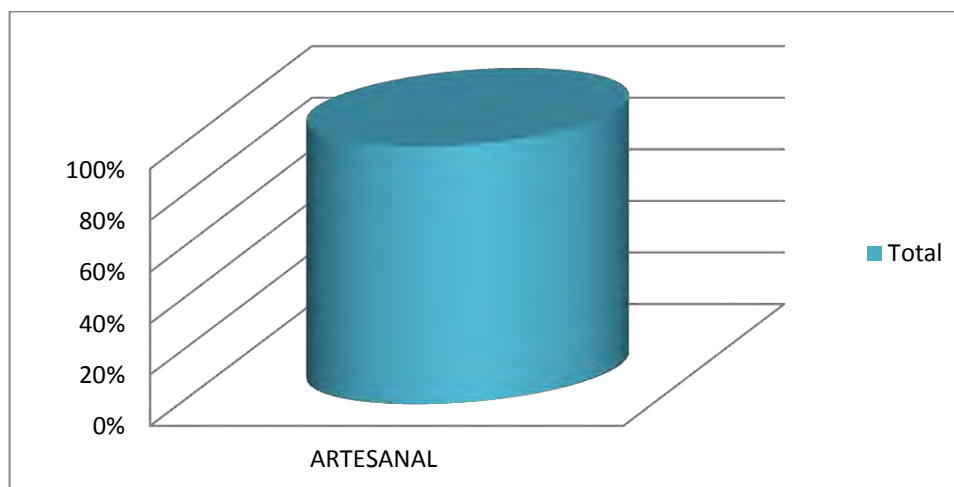
La principal actividad económica representada con el 100% es la producción lechera, seguido de esto, trabajar en actividades agrícolas como jornalero o labrador es la segunda actividad económica que sustenta las familias del Resguardo Indígena de Colimba.

Tabla 40. Tipo de producción láctea receso (Colimba)

TIPO DE PRODUCCION LACTEA	Porcentaje
ARTESANAL	100%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 36. Tipo de producción láctea receso (Colimba)



Fuente: la presente investigación

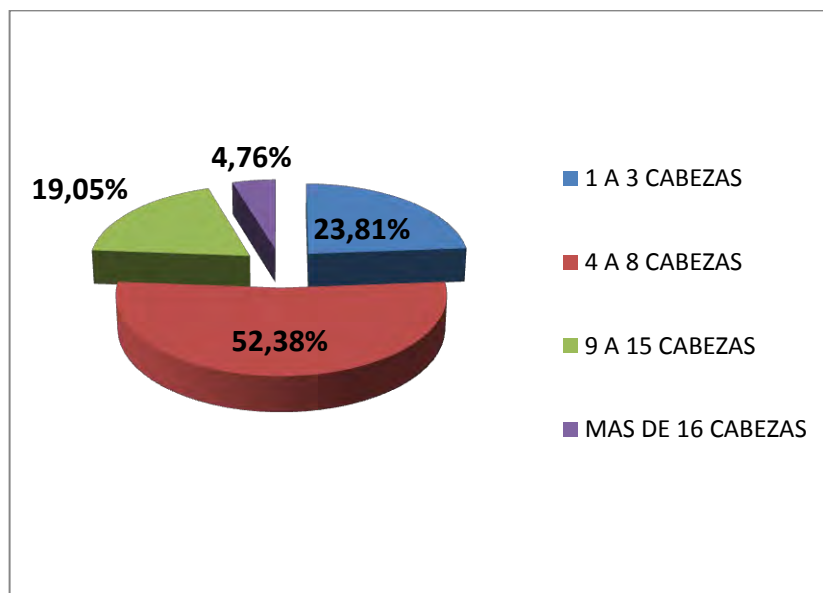
La producción en cuanto al ordeño de la vaca se realiza de forma artesanal o tecnificada implicando la segunda de estas la implementación de maquinaria que hace el proceso más rápido y eficiente, de este se identifican dos tipos de sistemas de ordeño; móvil y fijo. El tipo de producción láctea que predomina en el Resguardo Indígena de Colimba, es el artesanal, puesto que no cuentan con maquinaria que permita realizar esta labor de manera tecnificada, por tanto el ordeño de las vacas se realiza manualmente.

Tabla 41. Cabezas de ganado (Colimba)

CABEZAS DE GANADO	Porcentaje
1 A 3 CABEZAS	23,81%
4 A 8 CABEZAS	52,38%
9 A 15 CABEZAS	19,05%
MAS DE 16 CABEZAS	4,76%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 37. Cabezas de ganado (Colimba)



Fuente: la presente investigación

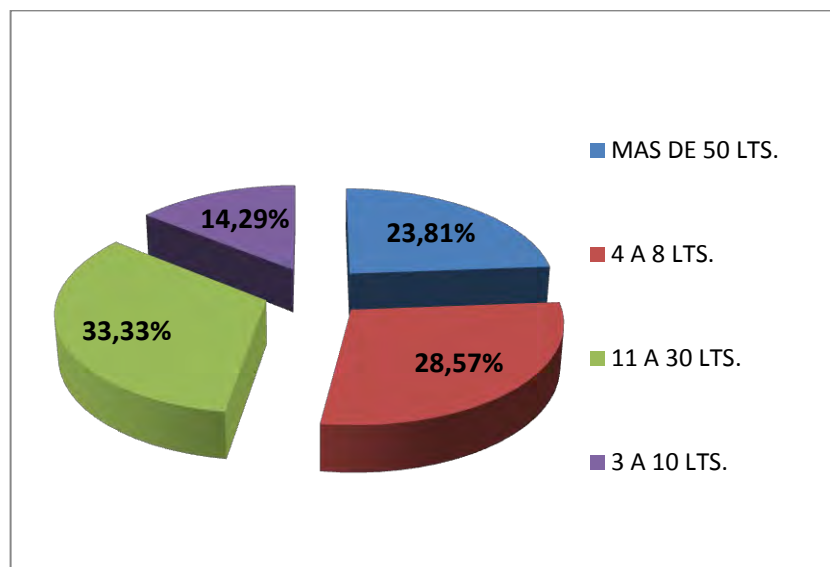
Dentro de los hatos ganaderos, el número de cabezas de ganado existentes es de 1 a 3 cabezas con un porcentaje de 23.81%, el 52.38% de los hogares encuestados poseen de 4 a 8 cabezas de ganado; seguido de esto el 19.05% de los encuestados tiene de 9 a 15 cabezas para la producción y el 4.76% tiene más de 16 cabezas para producción de leche. A pesar de la mínima cantidad de cabezas de ganado en las viviendas de este Resguardo Indígena, las mismas constituyen un elemento esencial en la economía de cada hogar.

Tabla 42. Litros de leche diarios (Colimba)

LITROS DE LECHE DIARIOS	Porcentaje
MAS DE 50 LTS.	23,81%
4 A 8 LTS.	28,57%
11 A 30 LTS.	33,33%
3 A 10 LTS.	14,29%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 38. Litros de leche diarios (Colimba)



Fuente: la presente investigación

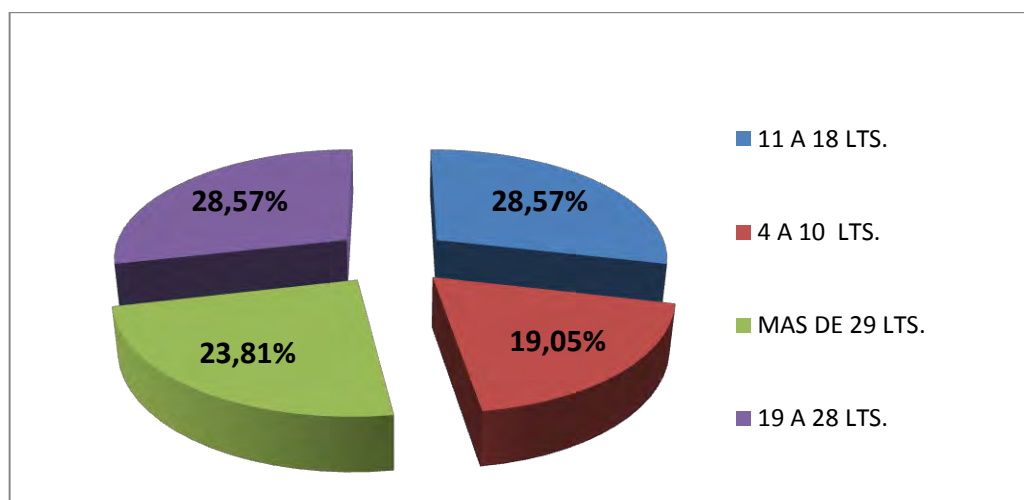
La producción de leche diaria en cada vivienda es en un porcentaje de 14.29% de 3 a 10 litros diarios, el 33.33% de los encuestados produce de 11 a 30 litros diarios, y el 23.81% representa las viviendas que dentro de sus hatos ganaderos produce más de 50 litros.

Tabla 43. Litros de leche vendidos a la Cooperativa Primero de Septiembre (Colimba)

LITROS DE LECHE VENDIDOS A LA COOPERATIVA PRIMERO DE SEPTIEMBRE	Porcentaje
11 A 18 LTS.	28,57%
4 A 10 LTS.	19,05%
MAS DE 29 LTS.	23,81%
19 A 28 LTS.	28,57%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 39. Litros de leche vendidos a la Cooperativa Primero de Septiembre (Colimba)



Fuente: la presente investigación

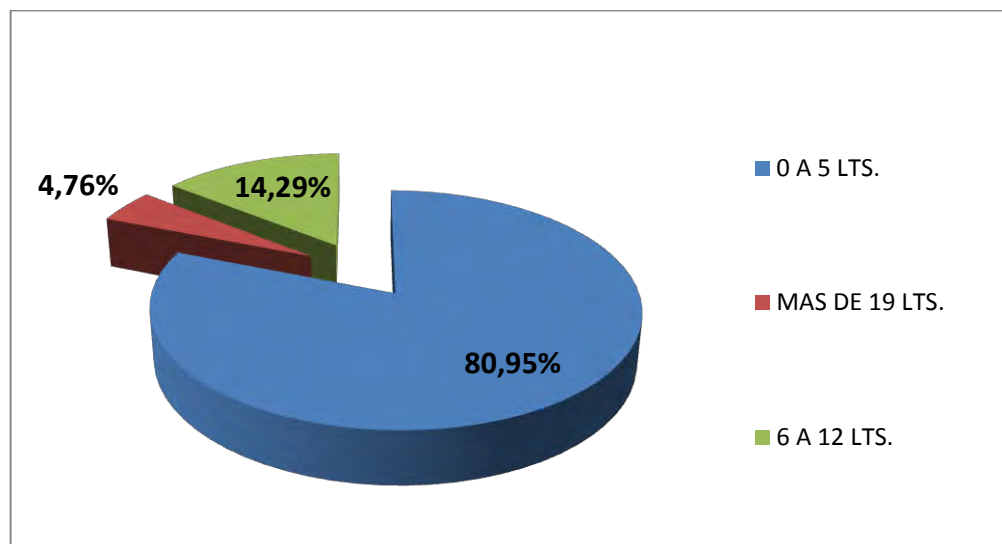
Los litros de leche vendidos diariamente a la Cooperativa son de 4 a 10 litros en 19,05%, el 28.57% de los encuestados manifestó vender a la Cooperativa de 11 a 18 litros diarios, un 23.81% vende más de 29 litros a la Cooperativa y el 28.57% vende de 19 a 28 litros diarios a la Cooperativa.

Tabla 44. Litros de leche vendidos a otros acopiadores (Colimba)

LITROS DE LECHE VENDIDOS A OTROS ACOPIADORES	Porcentaje
0 A 5 LTS.	80,95%
MAS DE 19 LTS.	4,76%
6 A 12 LTS.	14,29%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 40. Litros de leche vendidos a otros acopiadores (Colimba)



Fuente: la presente investigación

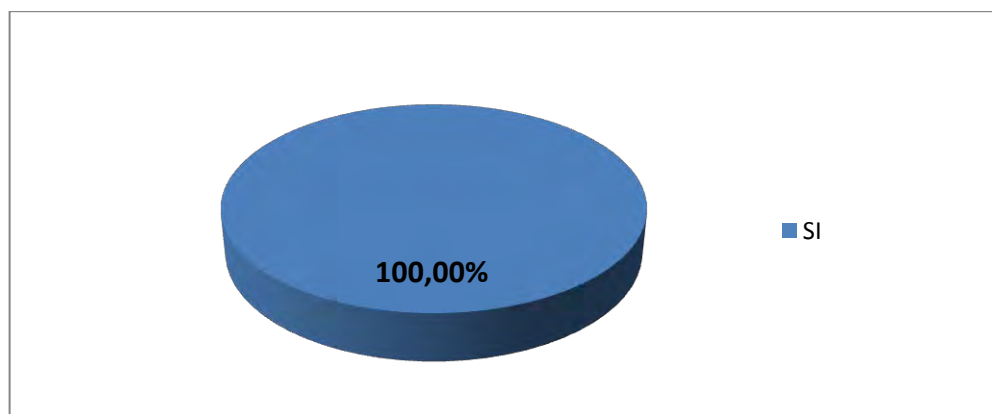
La cantidad de leche suministrada a otros acopiadores es de 0 a 5 litros en 80.95%, el 14.29% dijo vender de 6 a 12 litros diarios, 4.76% vende más de 19 litros a otros acopiadores.

Tabla 45. Disposición de venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Colimba)

DISPOSICION DE VENTA DE LECHE A LA COOPERATIVA PRIMERO DE SEPTIEMBRE	Porcentaje
SI	100,00%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 41. Disposición de venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Colimba)



Fuente: la presente investigación

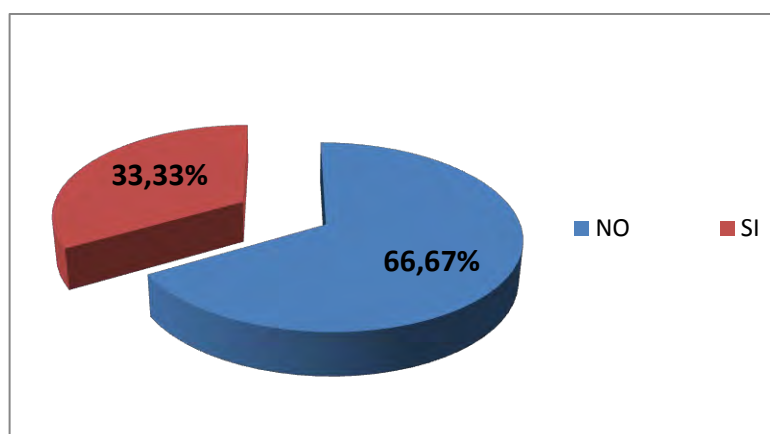
Según la gráfica, el 100% de los encuestados estaría dispuesto a vender su producción lechera a la Cooperativa Primero de Septiembre.

Tabla 46. Desecho de leche (Colimba)

DESECHO LECHE	Porcentaje
NO	66,67%
SI	33,33%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 42. Desecho de leche (Colimba)



Fuente: la presente investigación

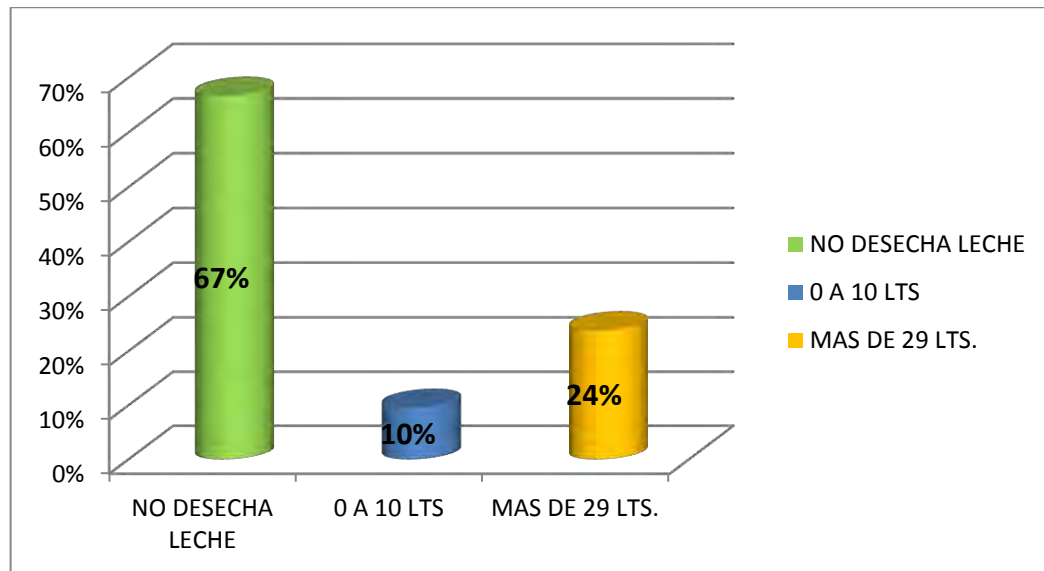
En los hogares del Resguardo Indígena de Colimba, el 66.67% no desecha leche, mas embargo un 33.33% se ve obligado a desechar leche por falta de compradores.

Tabla 47. Litros de leche desechados semanalmente (Colimba)

LITROS DE LECHE DESECHADOS SEMANALMENTE	Porcentaje
NO DESECHA LECHE	67%
0 A 10 LTS	10%
MAS DE 29 LTS.	24%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 43. Litros de leche desechados semanalmente (Colimba)



Fuente: la presente investigación

La cantidad de litros desechados semanalmente es en un 10% de 0 a 10 litros, un 24% desecha de más de 29 Lts. y un 67% no desecha leche.

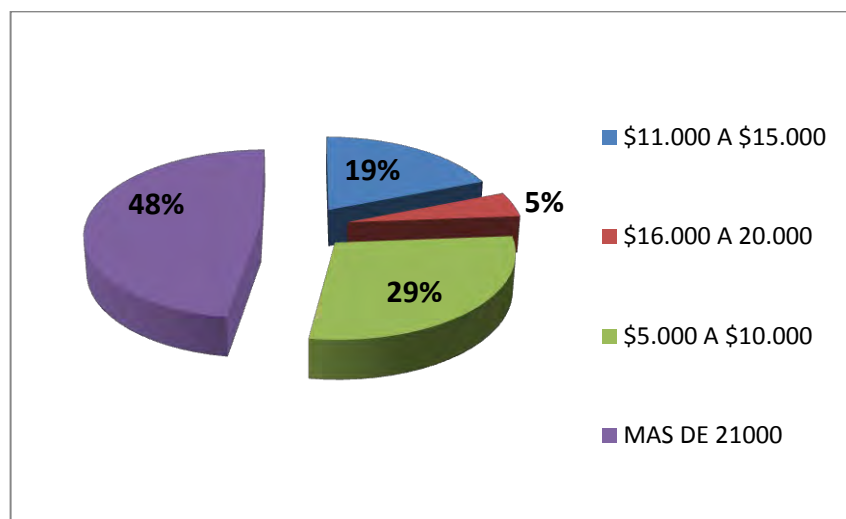
Teniendo en cuenta que el primer indicador nace de la falta de acopiadores y capacidad de transformación de la materia prima por parte de las pequeñas cooperativas y asociaciones existentes en la región.

Tabla 48. Ingreso diario de las familias por venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Colimba)

INGRESO DIARIO DE LAS FAMILIAS POR VENTA DE LECHE A LA COOPERATIVA PRIMERO DE SEPTIEMBRE	Porcentaje
\$11.000 A \$15.000	19%
\$16.000 A 20.000	5%
\$5.000 A \$10.000	29%
MAS DE 21000	48%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 44. Ingreso diario de las familias por venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Colimba)



Fuente: la presente investigación

El ingreso diario percibido por venta a la Cooperativa es de \$5.000 a \$10.000 en un 29%, seguido a esto 19% de las familias encuestadas vende de \$11.000 a \$15.000 diariamente, 48% vende más de \$21.000, y 5% vende de \$16.000 a \$20.000 litros a la Cooperativa diariamente.

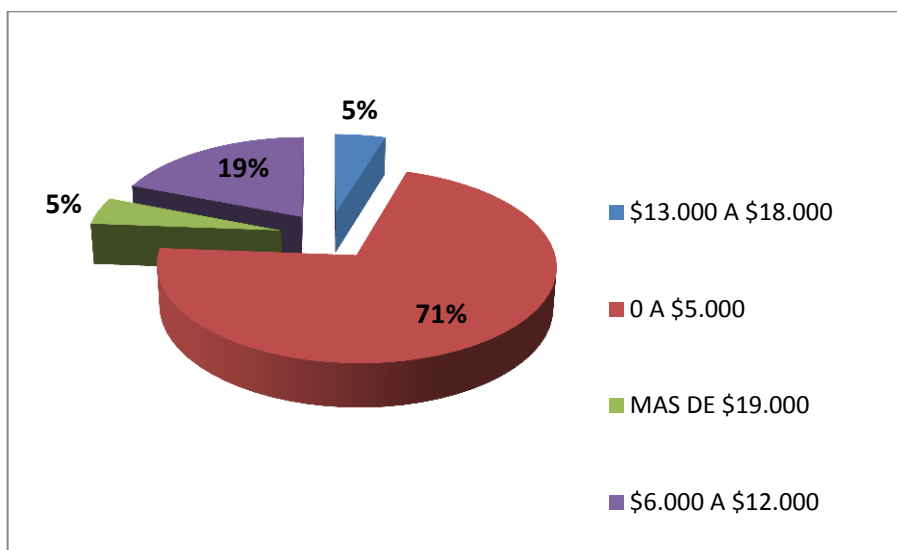
Tabla 49. Ingreso diario de las familias por venta de leche a otros acopiadores (Colimba)

INGRESO DIARIO DE LAS FAMILIAS POR VENTA DE LECHE A OTROS ACOPIADORES	Porcentaje
\$13.000 A \$18.000	5%
0 A \$5.000	71%

MAS DE \$19.000	5%
\$6.000 A \$12.000	19%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 45. Ingreso diario de las familias por venta de leche a otros acopiadores (Colimba)



Fuente: la presente investigación

Otros acopiadores de leche perciben diariamente de 0 a \$5000 en un 71%, 19% recibe de \$6.000 a \$12.000 diarios, 5% capta más de \$19.000 y 5% obtiene de \$13.000 a \$18.000 diarios.

5.3 RESGUARDO DE MUELLAMUES

El Resguardo Indígena de Muellamúes se encuentra ubicado a dos kilómetros del resguardo indígena de Colimba en el municipio de Guachucal. Las vías que comunican al resguardo son de carácter secundario y terciario en condiciones regulares para el tránsito vehicular. Conformado por las siguientes veredas:

- San Diego de Muellamúes Centro
- Chapud
- Niguala
- Animas
- Riveras
- Cuatines
- Cristo
- Guan Puente Alto

- Guan Comunidad
- Santa Rosa
- Tinta
- Comunidad El Mayo

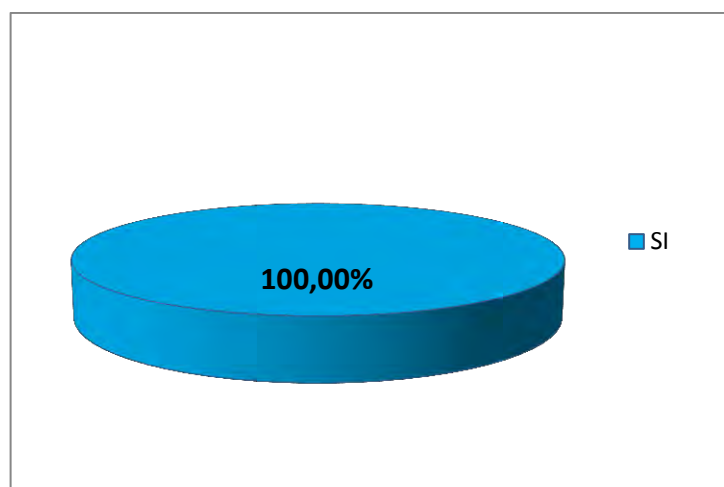
Para efecto de este estudio se tomaran a 91 familias encuestadas.

Tabla 50. Actividad lechera (Muellamúes)

ACTIVIDAD LECHERA	Porcentaje
SI	100,00%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 46. Actividad lechera (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

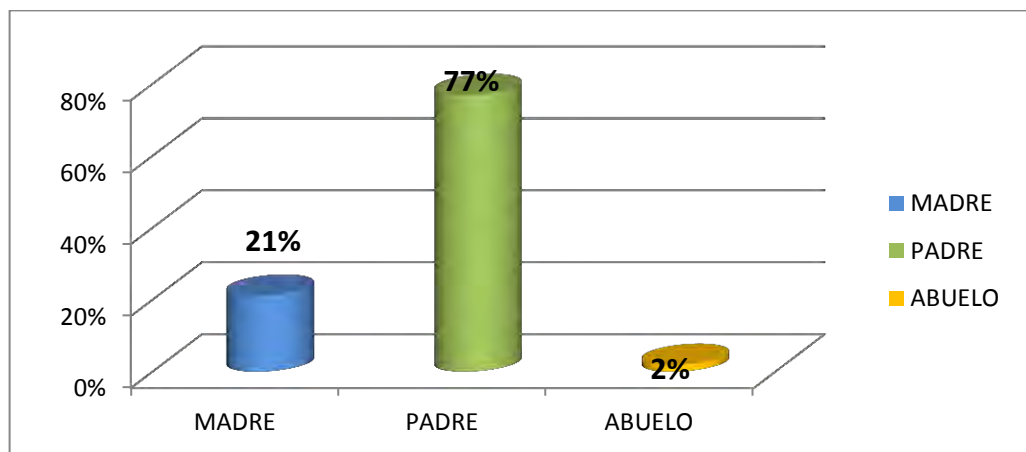
Las familias del Resguardo Indígena de Muellamúes tienen una incidencia en el sector lácteo de un 100%, según cálculo resultante de la encuesta aplicada a los habitantes de este Resguardo Indígena.

Tabla 51. Jerarquía en los hogares (Muellamúes)

JERARQUIA EN LOS HOGARES	Porcentaje
MADRE	21%
PADRE	77%
ABUELO	2%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 47. Jerarquía en los hogares (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

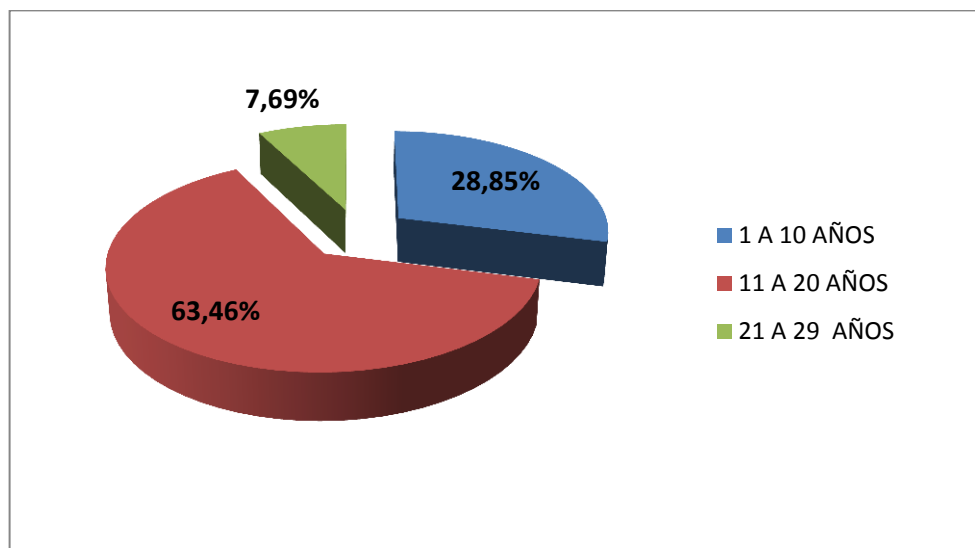
En cuanto a la organización jerárquica, las familias habitantes de este Resguardo Indígena, muestran que un 77 % corresponde al padre como jefe de familia, seguido de la madre con un 21 %, y un 2 % por abuelos.

Tabla 52. Tiempo habitado en vivienda (Muellamúes)

TIEMPO HABITADO EN VIVIENDA	Porcentaje
1 A 10 AÑOS	28,85%
11 A 20 AÑOS	63,46%
21 A 29 AÑOS	7,69%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 48. Tiempo habitado en vivienda (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

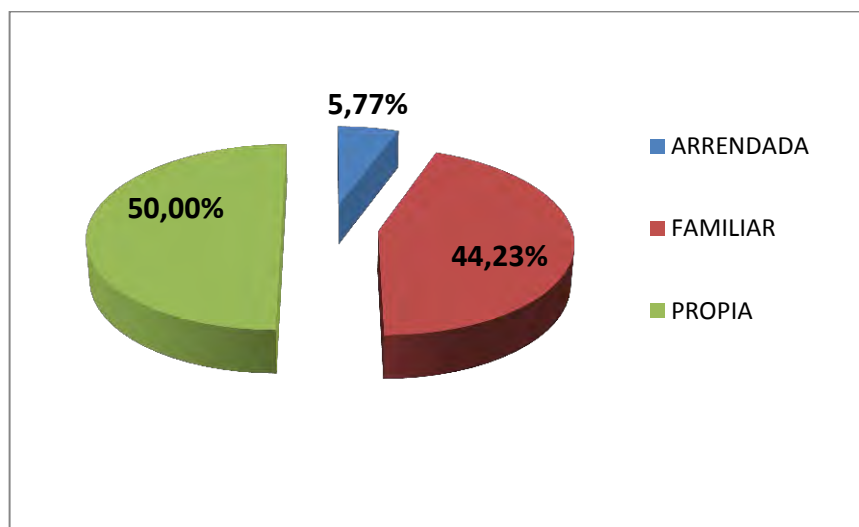
El tiempo que han permanecido las familias en sus actuales hogares es en 63,46% 11 a 20 años, 28,85% de 1 a 10 años y un 7,69% de 21 a 29 años.

Tabla 53. Modalidad de vivienda (Muellamúes)

MODALIDAD DE VIVIENDA	Porcentaje
ARRENDADA	5,77%
FAMILIAR	44,23%
PROPIA	50,00%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 49. Modalidad de vivienda (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

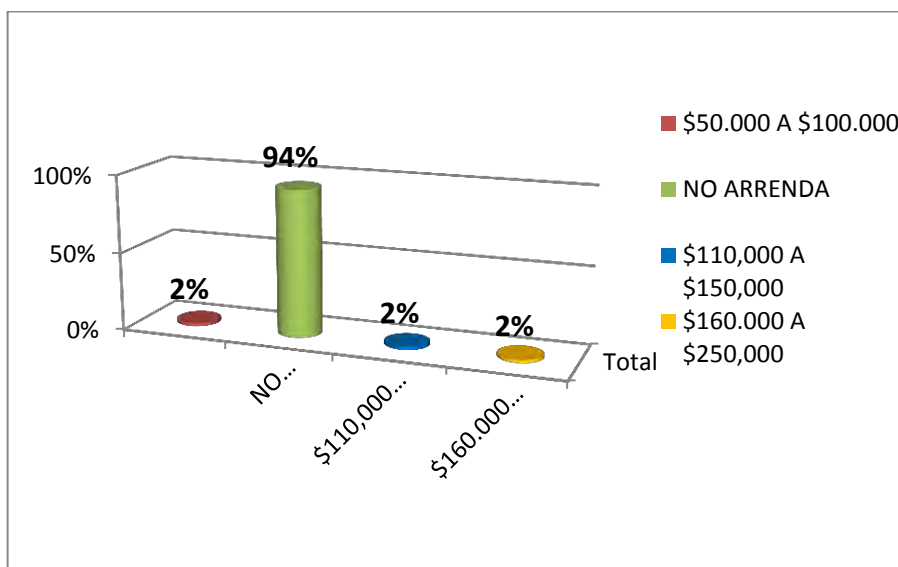
Por parte del tipo de vivienda de las familias del Resguardo Indígena de Muellamúes muestra que el 50% viven en casa propia, el 44,23% tienen casa familiar o compartida con más núcleos familiares y un 5,77% en calidad de arrendatarios.

Tabla 54. Valor de Arrendamiento (Muellamúes)

VALOR DE ARRENDO	Porcentaje
\$50.000 A \$100.000	2%
NO ARRENDA	94%
\$110,000 A \$150,000	2%
\$160.000 A \$250,000	2%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 50. Valor de Arrendamiento (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

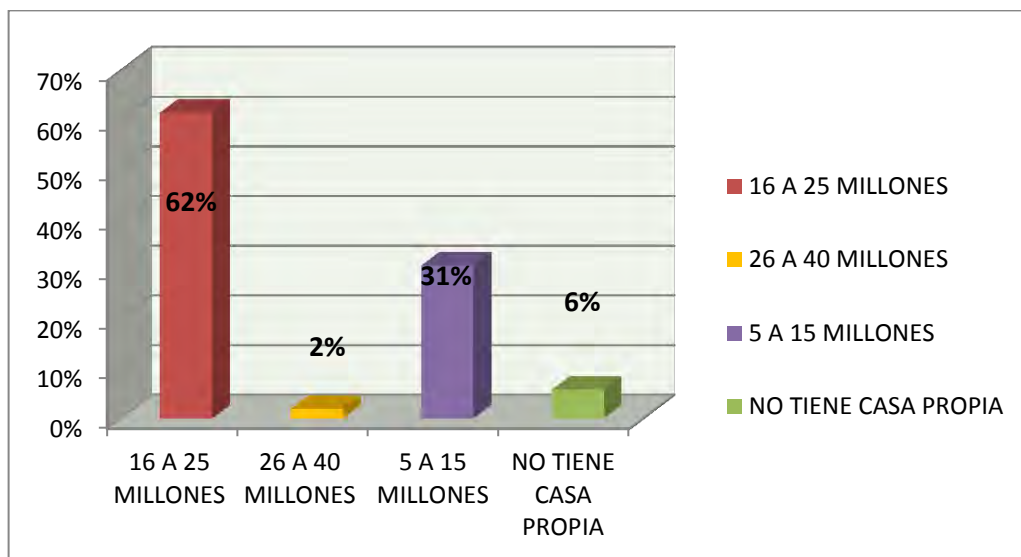
Los arrendamientos de los habitantes de este Resguardo Indígena tienen un avalúo en un 2% de un valor de \$50.000 a \$100.000; un avalúo en un 2% de un valor de \$110.000 a \$150.000; un avalúo en un 2% de un valor de \$160.000 a \$250.000; y un 94% que declara no arrendar.

Tabla 55. Valor de Vivienda (Muellamúes)

VALOR DE VIVIENDA	Porcentaje
16 A 25 MILLONES	62%
26 A 40 MILLONES	2%
5 A 15 MILLONES	31%
NO TIENE CASA PROPIA	6%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 51. Valor de Vivienda (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

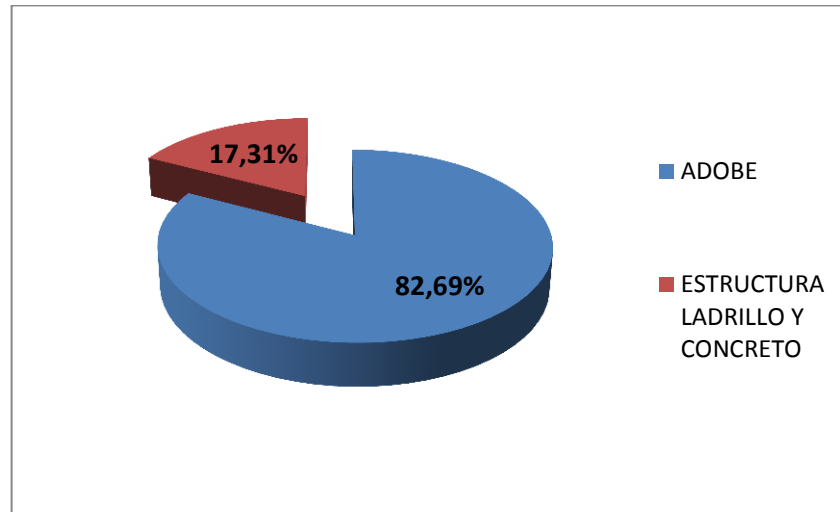
Tenemos que el 62% de las familias encuestadas afirman que el valor de su vivienda actual oscila entre 16 a 25 millones, mientras que el 2% afirma que están entre 26 a 40 millones y un 31% de 5 a 15 millones, lo cual nos indica que la mayoría de las familias cuenta con su casa propia de habitación

Tabla 56. Material casa (Muellamúes)

MATERIAL CASA	Porcentaje
ADOBE	82,69%
ESTRUCTURA LADRILLO Y CONCRETO	17,31%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 52. Material casa (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

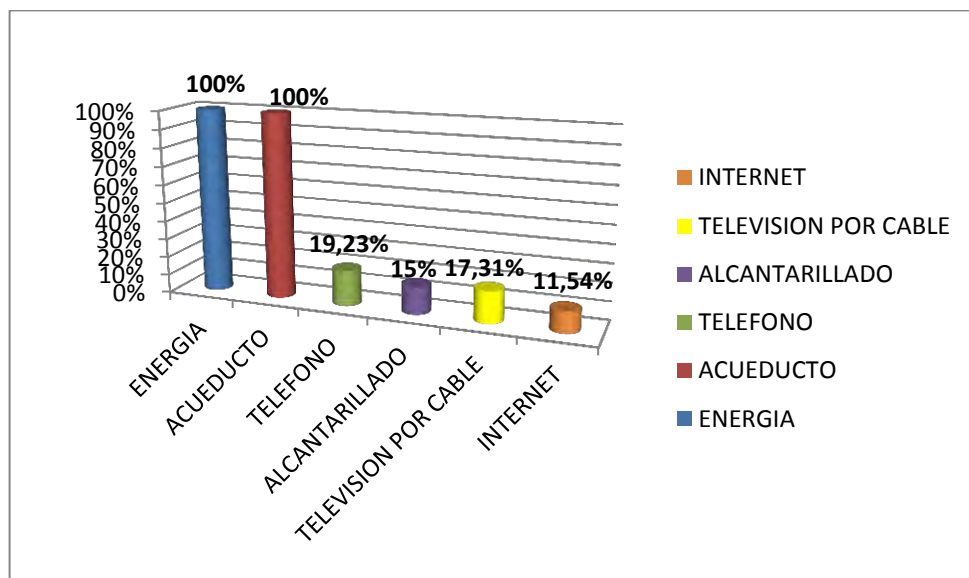
En este Resguardo Indígena los resultados acerca de este tema muestran que la mayoría de las familias poseen una vivienda construida en Adobe con un 82.69%, mientras que el 17,31% poseen una vivienda construida en ladrillo y concreto.

Tabla 57. Servicios públicos (Muellamúes)

SERVICIOS PUBLICOS	Porcentaje
ENERGIA	100%
ACUEDUCTO	100%
ALCANTARILLADO	15%
TELEFONO	19.23%
TELEVISION POR CABLE	17.31%
INTERNET	11.54%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 53. Servicios públicos (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

El 100% de las familias encuestadas del Resguardo Indígena de Muellamúes cuentan en sus viviendas con servicio de energía eléctrica. En este Resguardo el 100% de las familias poseen el servicio de acueducto o suministro de agua potable, aclarando que el 15% de estas casa poseen alcantarillado, puesto que nos e posee tubería adecuada para desagües.

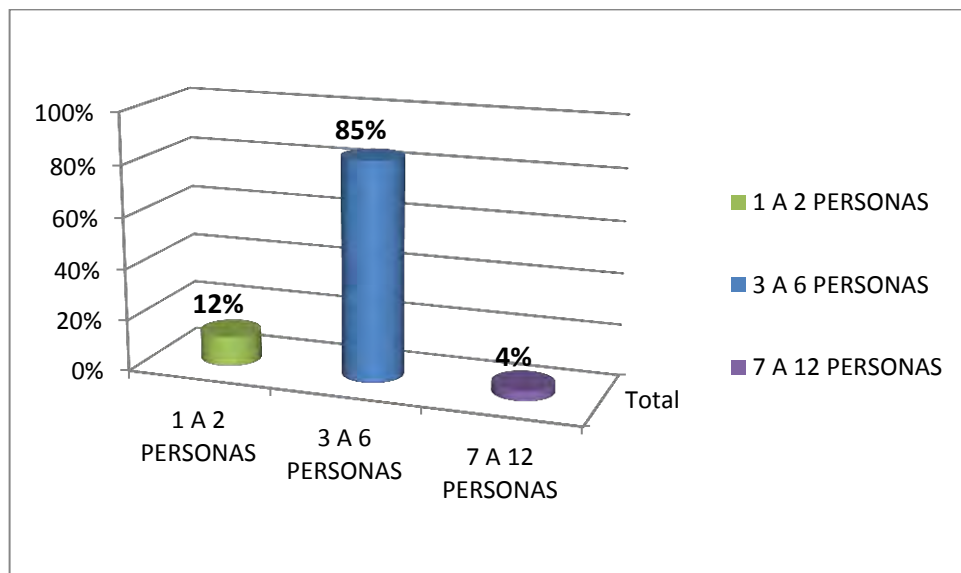
En este Resguardo Indígena tan solo un 19.23% de las familias encuestadas cuentan con servicio de telefonía fija y Tan solo un 11.54% de los habitantes del Resguardo Indígena de Muellamúes tiene contratado el servicio de internet.

Tabla 58. Número de habitantes por vivienda (Muellamúes)

NUMERO DE HABITANTES POR VIVIENDA	Porcentaje
1 A 2 PERSONAS	12%
3 A 6 PERSONAS	85%
7 A 12 PERSONAS	4%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 54. Número de habitantes por vivienda (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

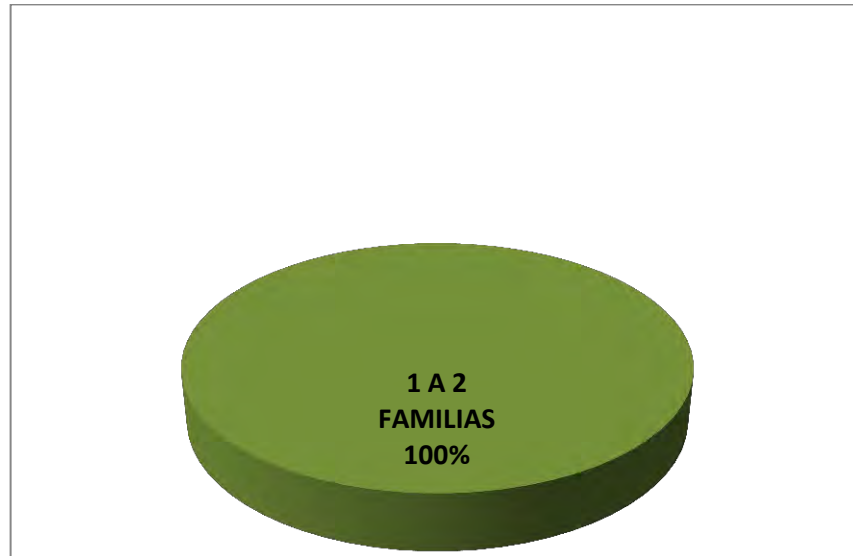
En los hogares de este Resguardo Indígena el 85% de las familias poseen de 3 a 6 personas como miembros de su hogar y un 12% de 1 a 2 personas.

Tabla 59. Número de familias por vivienda (Muellamúes)

NUMERO DE FAMILIAS POR VIVIENDA	Porcentaje
1 A 2 FAMILIAS	100,00%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 55. Número de familias por vivienda (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

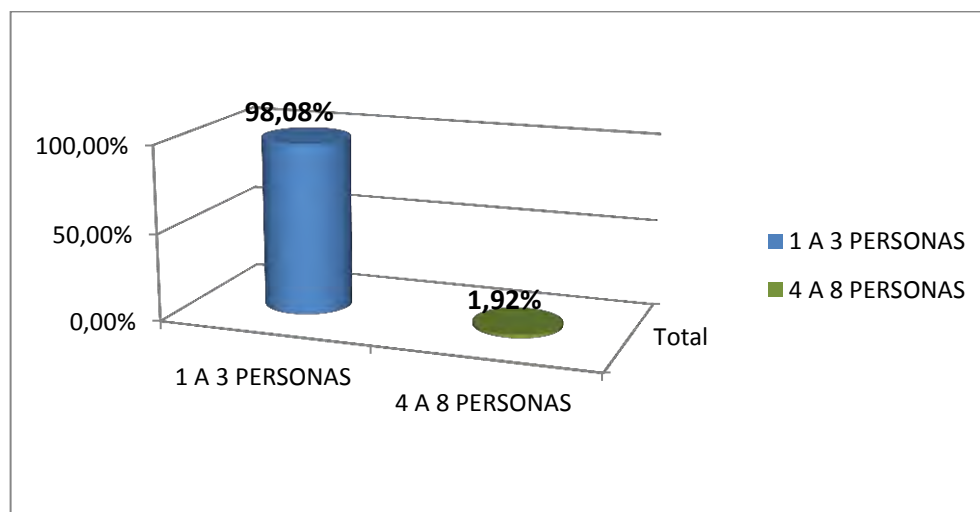
En los hogares de este Resguardo se encuentran de 1 a 2 familias siendo el 100% de los encuestados.

Tabla 60. Población laboralmente activa en cada hogar (Muellamúes)

POBLACION LABORALMENTE ACTIVA	Porcentaje
1 A 3 PERSONAS	98,08%
4 A 8 PERSONAS	1,92%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 56. Población laboralmente activa en cada hogar (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

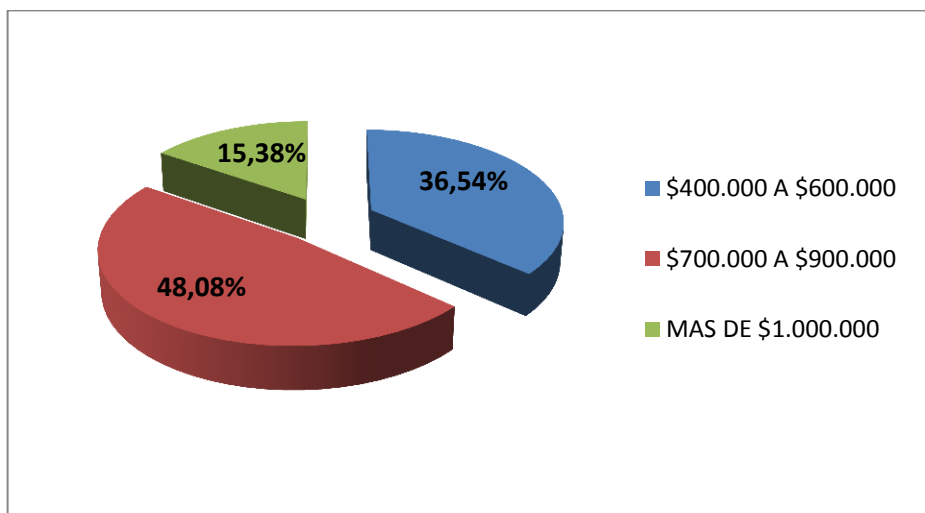
En el 98.08% de las familias de este Resguardo Indígena hay de 1 a 3 personas laboralmente activas por vivienda y el 1.92% cuentan con un número de 4 a 8 personas laborando.

Tabla 61. Ingresos mensuales (Muellamúes)

INGRESOS MENSUALES	Porcentaje
\$400.000 A \$600.000	36,54%
\$700.000 A \$900.000	48,08%
MAS DE \$1.000.000	15,38%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 57. Ingresos mensuales (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

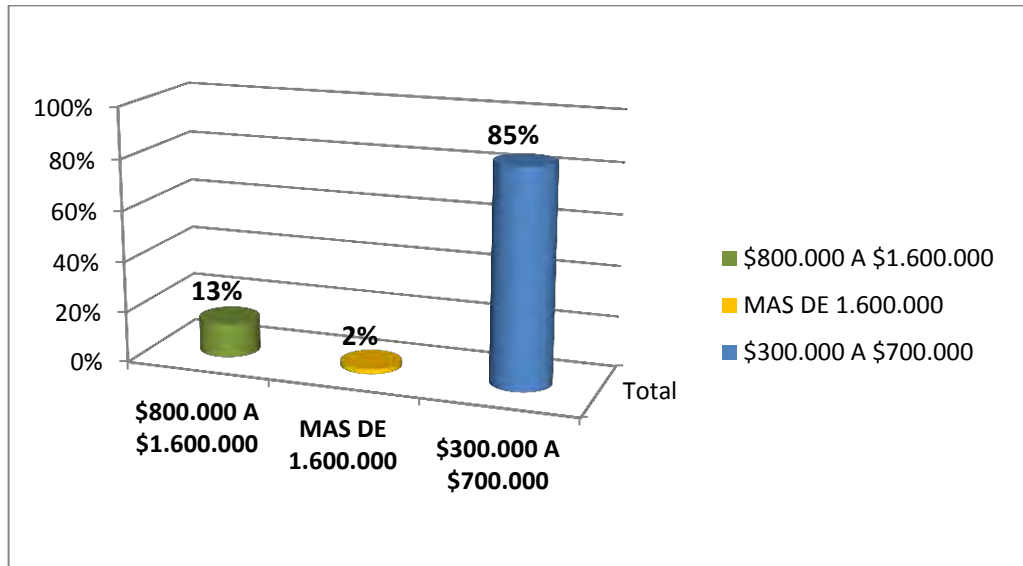
Las familias de este Resguardo Indígena cuentan con un ingreso de \$400.000 a \$600.000 el 36.54%, seguido por el 48.08% con un ingreso mensual de \$700.000 a \$900.000 y finalmente el 15.38% de las familias tienen un ingreso mensual de más de \$1.000.000.

Tabla 62. Gasto mensual familiar (Muellamúes)

GASTO MENSUAL FAMILIAR	Porcentaje
\$800.000 A \$1.600.000	13%
MAS DE 1.600.000	2%
\$300.000 A \$700.000	85%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 58. Gasto mensual familiar (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

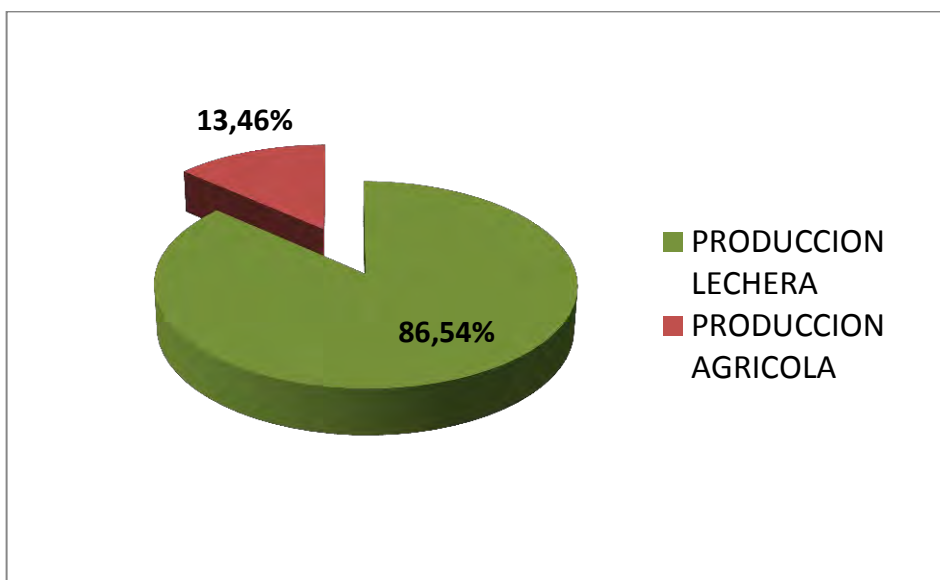
En cuanto a los gastos mensuales que tienen las familias del Resguardo Indígena de Muellamúes los resultados muestran que el 85% tienen gastos entre \$ 300.000 y \$700.000 mensuales, el 13% posee gastos de \$ 800.000 a \$ 1600.000 mensual y el 2% tiene un gasto mensual de más de 1.600.000 pesos.

Tabla 63. Principal actividad económica (Muellamúes)

PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONOMICA	Porcentaje
PRODUCCION LECHERA	86,54%
PRODUCCION AGRICOLA	13,46%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 59. Principal actividad económica (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

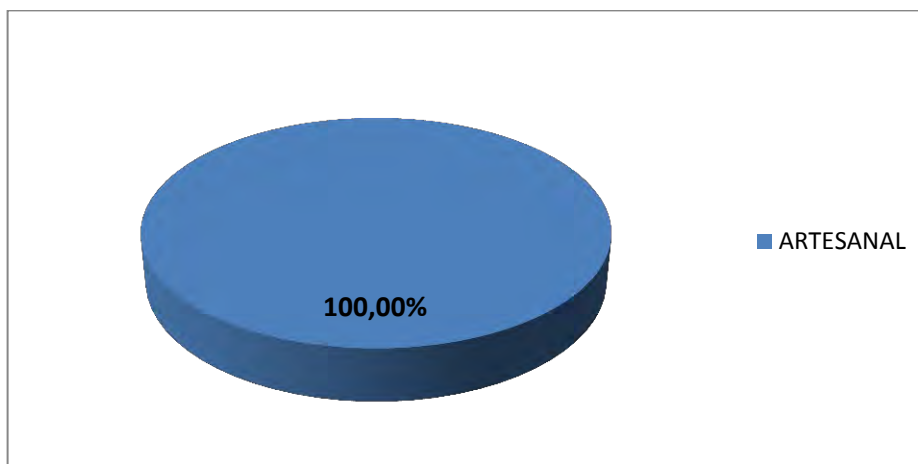
El 86.54% de los habitantes de este Resguardo Indígena tienen como principal actividad económica los oficios relacionados con la producción, distribución y comercialización de leche y productos terminados y el 13.46% dedicado a la producción agrícola.

Tabla 64. Tipo de producción láctea (Muellamúes)

TIPO DE PRODUCCION LACTEA	Porcentaje
ARTESANAL	100%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 60. Tipo de producción láctea (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

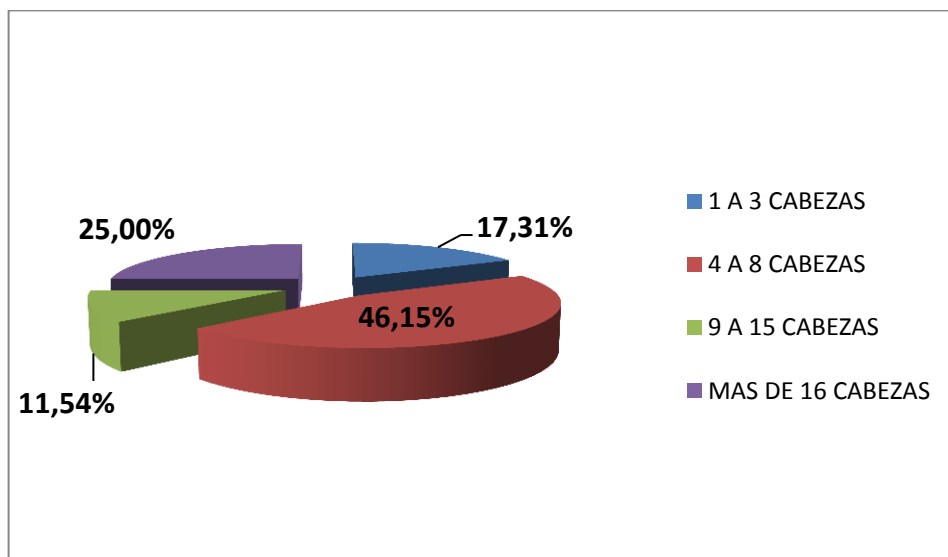
El tipo de producción láctea está representado en un 100% de manera artesanal, dicho porcentaje pertenece a la totalidad de la población que tiene entre sus actividades la producción láctea.

Tabla 65. Cabezas de ganado (Muellamúes)

CABEZAS DE GANADO	Porcentaje
1 A 3 CABEZAS	17,31%
4 A 8 CABEZAS	46,15%
9 A 15 CABEZAS	11,54%
MAS DE 16 CABEZAS	25,00%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 61. Cabezas de ganado (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

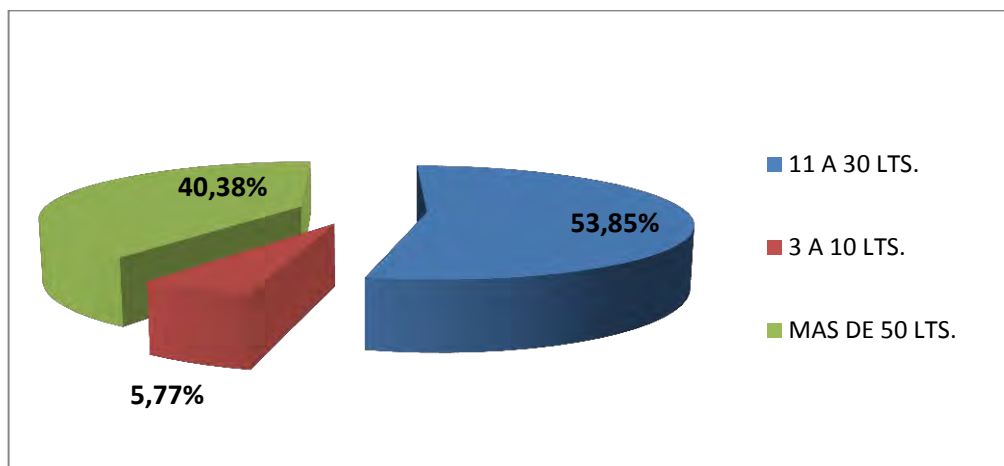
En cuanto al número de cabezas de ganado destinado a la producción de leche muestra que el 17.31%, tiene destinado de 1 a 3 cabezas, mientras que el 46.15% destina de 4 a 8 cabezas, seguido por el 11.54% que destina un estimado de 9 a 15 cabezas y un 25% destinan más de 16 cabezas de ganado a la producción de leche.

Tabla 66. Litros de leche diarios (Muellamúes)

LITROS DE LECHE DIARIOS	Porcentaje
11 A 30 LTS.	53,85%
3 A 10 LTS.	5,77%
MAS DE 50 LTS.	40,38%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 62. Litros de leche diarios (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

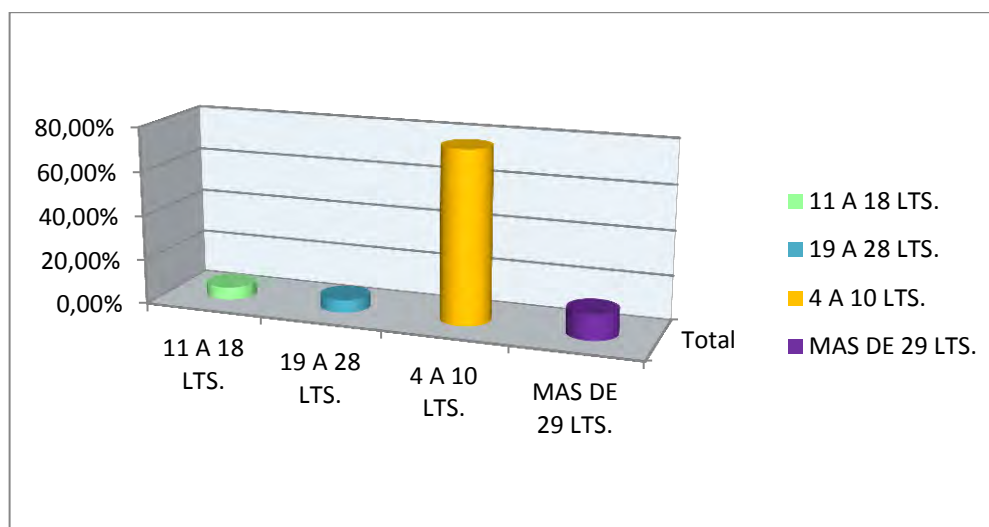
En cuanto a la producción de leche diaria por parte de los productores de este Resguardo Indígena el resultado de las encuestas aplicadas muestra que el 53.85% produce de 11 a 30 litros diarios, seguido por el 5.77% con una producción de 3 a 10 litros diarios, el 40.38% produce más de 50 litros de leche al día.

Tabla 67. Litros de leche vendidos a la Cooperativa Primero de Septiembre (Muellamúes)

LITROS DE LECHE VENDIDOS A LA COOPERATIVA PRIMERO DE SEPTIEMBRE	Porcentaje
11 A 18 LTS.	5,77%
19 A 28 LTS.	5,77%
4 A 10 LTS.	76,92%
MAS DE 29 LTS.	11,54%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 63. Litros de leche vendidos a la Cooperativa Primero de Septiembre (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

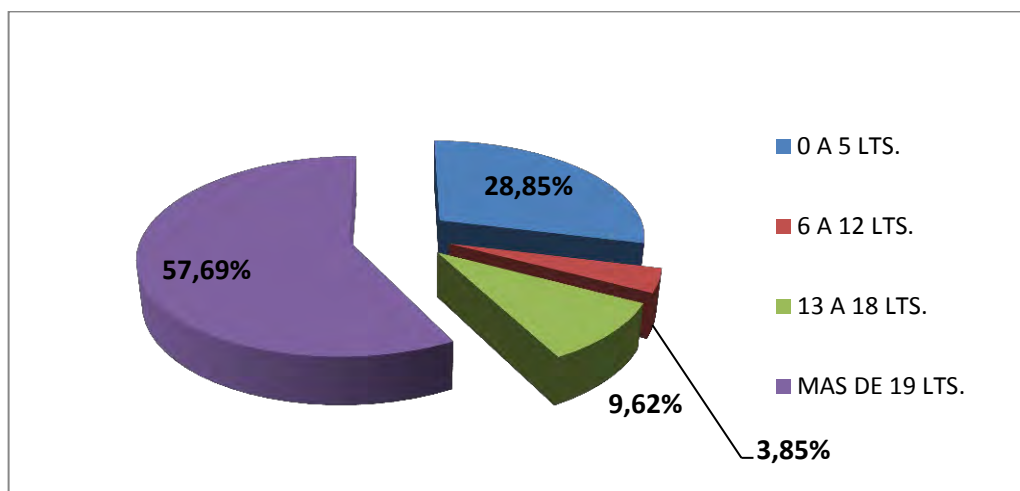
En el análisis de los resultados de las encuestas aplicadas al Resguardo Indígena de Muellamúes, los resultados muestran que el 5.77% de las familias venden un estimado de 11 a 18 litros diarios de leche a la Cooperativa, un 5.77% venden un estimado de 19 a 28 Lts, el 76.92% le vende de 4 a 10 litros a la cooperativa y el 11.54% vende más de 29 Lts. De leche.

Tabla 68. Litros de leche vendidos a otros acopiadores (Muellamúes)

LITROS DE LECHE VENDIDOS A OTROS ACOPIADORES	Porcentaje
0 A 5 LTS.	28,85%
6 A 12 LTS.	3,85%
13 A 18 LTS.	9,62%
MÁS DE 19 LTS.	57,69%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 64. Litros de leche vendidos a otros acopiadores (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

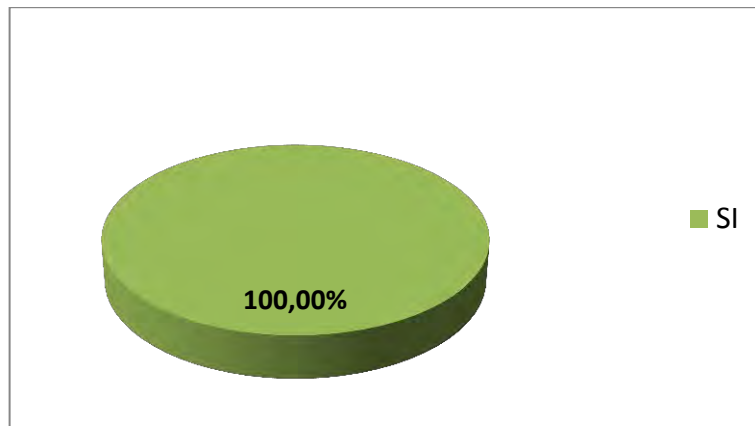
Los litros de leche que las familias del Resguardo Indígena de Muellamúes venden a otros acopiadores es de más de 19 litros en un 57.69%, de 0 a 5 litros en un 28.85%, y de 13 a 18 litros en 9.62% y 3.85% entregan de 6 a 12 litros de leche a otros acopiadores.

Tabla 69. Disposición de venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Muellamúes)

DISPOSICION DE VENTA DE LECHE A LA COOPERATIVA PRIMERO DE SEPTIEMBRE	Porcentaje
SI	100,00%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 65. Disposición de venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

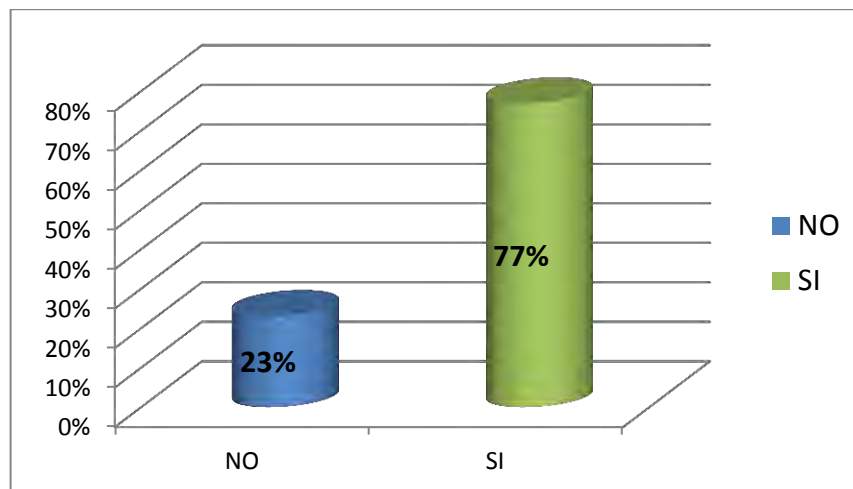
El 100% de la población encuestada en este Resguardo Indígena tiene total disposición de vender este producto a la cooperativa.

Tabla 70. Desecho de leche (Muellamúes)

DESECHO DE LECHE	Porcentaje
NO	23%
SI	77%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 66. Tabla 71. Desecho de leche (Muellamúes)



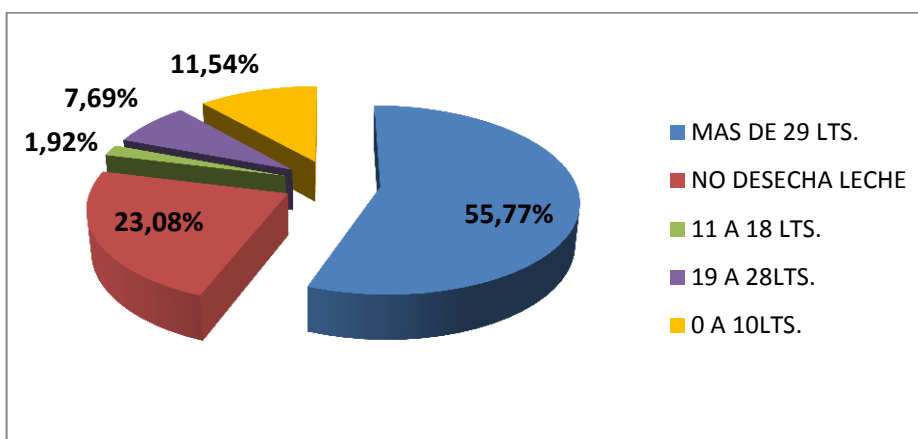
El desecho de leche se presenta en el 77% de la población encuestada, 23% no desecha leche, mostrando un alto desperdicio de leche por falta de compra por parte de los acopiadores.

Tabla 72. Litros de leche desechados semanalmente (Muellamúes)

LITROS DE LECHE DESECHADOS SEMANALMENTE	Porcentaje
MAS DE 29 LTS.	55,77%
NO DESECHA LECHE	23,08%
11 A 18 LTS.	1,92%
19 A 28LTS.	7,69%
0 A 10LTS.	11,54%
Total general	100,00%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 67. Litros de leche desechados semanalmente (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

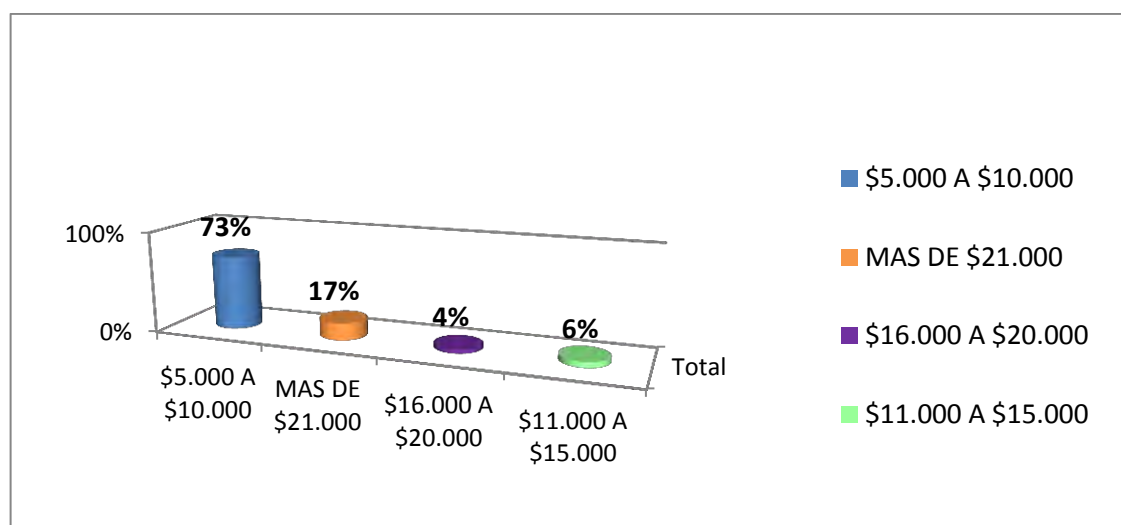
En el Resguardo Indígena de Muellamúes, el 23.08% no desecha leche, el 55.77% desecha más de 29 litros, cifra muy significativa para ser acopiados.

Tabla 73. Ingreso diario de las familias por venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Muellamúes)

INGRESO DIARIO DE LAS FAMILIAS POR VENTA DE LECHE A LA COOPERATIVA PRIMERO DE SEPTIEMBRE	Porcentaje
\$5.000 A \$10.000	73%
MAS DE \$21.000	17%
\$16.000 A \$20.000	4%
\$11.000 A \$15.000	6%
Total general	100%

Fuente: la presente investigación

Gráfica 68. Ingreso diario de las familias por venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

El ingreso diario percibido por las familias en un 6% es de \$11.000 a \$15.000; 73% recibe de \$5.000 a \$10.000 y otro 4% de \$16.000 a \$20.000; 17% percibe un ingreso de más de 21.000 pesos por esta labor.

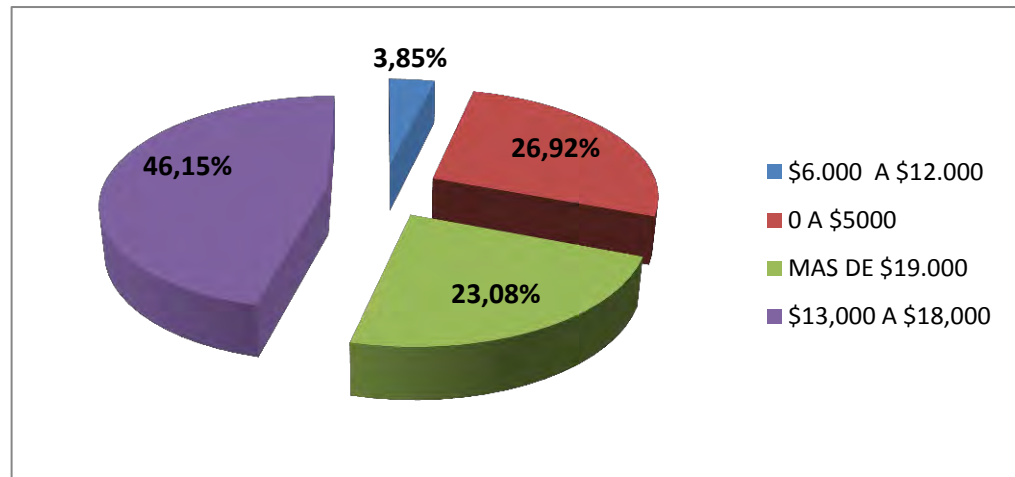
Tabla 74. Ingreso diario de las familias por venta de leche a otros acopiadores (Muellamúes)

INGRESO DIARIO DE LAS FAMILIAS POR VENTA DE LECHE A OTROS ACOPIADORES	Porcentaje
\$6.000 A \$12.000	3,85%
0 A \$5000	26,92%
MAS DE \$19.000	23,08%
\$13,000 A \$18,000	46,15%

Total general	100,00%
----------------------	----------------

Fuente: la presente investigación

Gráfica 69. Ingreso diario de las familias por venta de leche a otros acopiadores (Muellamúes)



Fuente: la presente investigación

El ingreso diario es en 26.92% de 0 a \$5.000; otro 3.08% representa los ingresos diarios para las familias de más de \$19.000; 46.15% recibe de \$13.000 a \$18.000; 3.85% percibe de 6.000 a 12.000 pesos por esta labor.

5.4 ANÁLISIS

5.4.1 Aspecto Socioeconómico

Según las encuestas, los Resguardos Indígenas de Colimba, Muellamúes y Guachucal son lugares donde predomina la actividad lechera para el sustento de las familias, conformadas por hogares conservadores y muy tradicionales, esto teniendo en cuenta la pregunta realizada acerca de la jerarquía en cada hogar, dicha jerarquía hace referencia al concepto de orden de superioridad dentro de una estructura organizada, es así como en los hogares este es un factor crucial dentro de la estructura familiar, determinando las relaciones funcionales de sus miembros, entre sí y con la sociedad.

Las familias de los Resguardos Indígenas encuestados demostraron preservar un orden jerárquico dentro de sus núcleos, manifestando la importancia del mismo, tanto para la toma de decisiones como para la asignación de las funciones relevantes dentro del hogar.

5.4.2 Necesidades básicas insatisfechas

Teniendo en cuenta que las Necesidades Básicas Insatisfechas o NBI son un método utilizado para identificar falencias críticas en una población y determinar el grado de pobreza, y que usa cuatro indicadores que están directamente relacionados con las necesidades básicas de las personas, tales como vivienda, servicios sanitarios, educación básica e ingreso mínimo; resulta de gran utilidad el análisis de las mismas dentro de este estudio.

Las viviendas que se encuentran en estos Resguardos Indígenas en general son básicas para la supervivencia; en su gran mayoría son viviendas donde el material predominante es adobe a excepción del resguardo indígena de Guachucal el cual solo en un bajo porcentaje supera la construcción en ladrillo y concreto equiparándose a la sumatoria entre las hechas en adobe y madera, demostrando que en la mayoría de las casas están hechas de materiales que no brinda una seguridad adecuada en caso de desastres naturales o siniestros de igual magnitud.

A su vez según las encuestas la gran mayoría de las viviendas en los Resguardos Indígenas de Colimba, Muellamúes y Guachucal, son propias y con un tiempo de más de 30 años en sus viviendas actuales, por otra parte el rubro de arrendamiento es muy bajo en los hogares de los pobladores de estos resguardos, lo que significa que poseen una propiedad raíz.

A su vez la obtención de casa propia de la mayoría de los encuestados se constituye en un factor fundamental de las necesidades básicas insatisfechas supliéndola con un digno lugar para vivir.

Ahora bien los servicios públicos con los que cuentan los Resguardos Indígenas son suministrados de manera adecuada, exceptuando el servicio de alcantarillado que al ser ausente afecta la calidad de vida y el bienestar de la población que allí habita y el medio ambiente.

En cuanto a los integrantes de las familias encuestadas y el hogar como sistema económico y social, se encuentra según la mayoría de las encuestas en los Resguardo Indígenas; en estado aceptable dada la conformación de hogares con un número limitado de habitantes siendo de 3 a 6 personas, donde al menos la mitad de ellos es decir de 1 a 3 personas es población activa económicamente, que se encuentra laborando, a pesar de esto los ingresos y egresos que perciben en estos núcleos familiares, no sopesan las necesidades de las familias, debido a la cantidad de servicios y gastos que necesita una familia para subsistir y progresar.

En cuanto a la cantidad de familias habitando en una vivienda, la mayoría respondieron que existen de 1 a 2 familias en cada casa y se denota un pequeño

porcentaje que representa a las viviendas donde hay más de 3 familias conviviendo, por tanto en este pequeño porcentaje es donde podrían presentarse dificultades si no existe contribución continua de los nuevos núcleos, puesto que la correlación de varias familias dentro de un hogar, genera mayores egresos afectando directamente la economía del mismo.

También puede ser un factor que disminuya el bienestar social y psicológico de los núcleos familiares, puesto que desde un enfoque sistémico la forma como están organizadas las familias es de vital importancia, ya que el papel que juega cada uno de ellos y la forma en la que se comunican, van a determinar el tipo de relaciones que se establece en dicho sistema familiar, lo que permite la presencia o no de problemas psicológicos. Es de esta forma que la demarcación de límites y funciones es de suma importancia dentro de cada núcleo familiar, siendo relevante para una sana convivencia.

5.4.3 Economía en los hogares.

El gasto mensual, el cual según las encuestas es aproximadamente de \$300.000 a \$900.000, de gran parte de las familias en los Resguardos Indígenas, demostrando que en la mayoría de los casos el egreso es aún mayor que los ingresos, generando deudas y obligaciones futuras a dichas familias; es por esto que las familias encuestadas viven una situación difícil en cuanto a sus ingresos y egresos.

5.4.4 Problemas detectados.

Tras realizar un análisis de las condiciones de vida de las familias lecheras de los Resguardos Indígenas de Guachucal, Muellamúes y Colimba, se observan los principales problemas que los afectan siendo los siguientes:

- Los ingresos que perciben son muy bajos, por lo cual se encuentran en inestables condiciones de vida porque no les alcanza para cubrir los gastos básicos, es por ello que se consideran en condición de pobreza relativa.
- La calidad de las viviendas de los Resguardos Indígenas encuestados no es la mejor, la condición en la que se encuentran es aceptable, pisos, paredes y techo, mas sin embargo su estructura de adobe los arriesga en momentos de desastres naturales tales como deslizamientos de tierras y terremotos.
- La ausencia del servicio de alcantarillado, constituye un peligro latente para la salud de los habitantes de estos Resguardos Indígenas puesto que están expuestos diariamente a bacterias y virus que podrían deteriorar su bienestar y la

del medio que los rodea que al igual que ellos se ve afectado por la contaminación que generan ciertos materiales sin ningún tipo de tratamiento.

- El tema de la cohabitación dentro de las viviendas es importante para mantener relaciones sanas entre familiares; a pesar de no ser de más de 2 familias en cierto modo es importante que cada núcleo familiar conviva dentro de una vivienda totalmente independiente de la otra.

5.4.5 Producción

La producción de leche en estas familias se desarrolla de manera artesanal, volviendo más dispendioso y tardío el proceso; según las encuestas la mayoría de las familias poseen gran cantidad de ganado destinado a la producción de leche; sin embargo no se puede saltar su condición de micro productores de leche determinando que este producido es vital dentro de cada uno de los hogares, con una producción diaria sustentable generadores de ingresos considerables para el mantenimiento de las familias de los Resguardos.

5.4.6 Venta de leche a cooperativa

Los resguardos indígenas están comercializando leche a la cooperativa Primero de Septiembre, en su gran mayoría de producción, aunque cabe aclarar que bastante de su producción se está entregando a otros acopiadores y otro porcentaje se está desechando lo cual es materia prima que se podría aprovechar después de la adecuación de la maquinaria necesaria en la cooperativa.

5.4.7 Venta a otros acopiadores

La venta a otros acopiadores de la región es significativa según este estudio, puesto que al no tener las capacidades de procesamiento o almacenamiento de la materia prima la cooperativa Primero de Septiembre, no le es posible abarcar toda la oferta realizada por los Resguardos Indígenas de esta región; este es otro factor fundamental para la adquisición de la maquinaria y ser más competitivos abarcando toda la oferta de leche producida en los Resguardos Indígenas

5.4.8 Disposición

En las encuestas realizada a las familias de los Resguardos Indígenas, se puede apreciar que todas las familias productoras de leche, están en la disposición de venderle todo el producido de leche a la cooperativa, a un precio razonable que puede mejorar con la diversificación de productos y aumento en las ventas de productos terminados por parte de la cooperativa, generando mayor demanda del producto y mejorando los ingresos de las familias lecheras de los Resguardos Indígenas

5.4.9 Desecho

La cantidad de leche desechada por los productores en los Resguardos Indígenas objetos de estudio de esta región, es significativa, la principal causa es la falta de demanda por parte de los acopiadores o del público en general, además hay otros factores como los paros camioneros muy frecuentes en esta región así como los diferentes conflictos armados que provocan la falta de movilización del líquido, dentro y fuera de la región, limitando su oferta a otros municipios incluso a otros departamentos de Colombia.

5.4.10 Ingreso por venta a cooperativa primero de septiembre

Las encuestas demuestran que los ingresos obtenidos por venta a la cooperativa son significativos en el aporte al gasto familiar, además de que su economía principal se basa en la producción y venta de leche; por su parte la Cooperativa Primero de Septiembre mantiene la mayoría de la compra de la producción de leche de las familias de esos Resguardos Indígenas, lo que permite afirmar que es un pilar en la economía de los hogares.

5.4.11 Ingreso por venta a otros acopiadores.

Los ingresos obtenidos por venta de leche a otros acopiadores es considerable ya que la producción de leche en estos Resguardos Indígenas es alta, por tal razón se debe destinar parte de esta producción a la venta por fuera de la Primero de Septiembre, o en muchas ocasiones al desecho por falta de demanda.

Esta oferta que se fuga de la cooperativa, se puede aprovechar con mayor tecnificación en la planta acopiadora y productora de terminados de la leche, generando mayores beneficios a los productores como a la cooperativa al tener mejores condiciones de procesamiento y almacenamiento del líquido.

5.4.12 Producción láctea y comercialización

La producción láctea de los Resguardo Indígenas encuestados fue analizada con el fin de determinar las cantidades que capta la Cooperativa Primero de Septiembre, que cantidad es destinada a otros acopiadores y sobre todo cual es cantidad que se ven obligados a desechar por la falta de compradores. Aquella información se explica a continuación.

5.5. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN LÁCTEA DE LOS RESGUARDOS INDÍGENAS DE GUACHUCALL, MUELLAMÚES Y COLIMBA

Para la realización del siguiente cuadro se tomó cada porcentaje en referencia al número total de familias, destacando un número de familias que hizo una misma selección y se multiplico por la cantidad de litros de leche que representaba cada

variable, tomando el rango más alto; con el fin de determinar la cantidad de litros producidos, vendidos y desechados en total de cada uno de los Resguardo Indígenas

Tabla 75. Consolidado movimiento diario de leche

CONCEPTO	GUACHUCAL	COLIMBA	MUELLAMUES	TOTAL (Litros)
Producción (Litros)	630	250	810	
	20	48	40	
	945	210	1800	
	350	30	-	
Total Producción diaria (Litros)	1945	538	2650	5.133
Litros vendidos a Cooperativa Primero de Septiembre	21	121	82	
	1476	46	127	
	0	167	692	
	0	195	290	
Total de litros vendidos a Cooperativa Primero de Septiembre	1497	528	1191	3216
Litros vendidos a otros acopiadores	146	96	127	
	0	18	33	
	151	40	147	
	0	0	986	
Total de litros vendidos a otros acopiadores	297,33	154,56	1293,11	1745
Disposición de venta de leche (Nº de familias)	53	24	91	168
Litros desechados semanalmente	0	24	169	
	0	167	0	
Total de Litros desechados semanalmente	0	191	169	360
Ingreso de familias por venta de leche a Cooperativa Primero de Septiembre	\$ 21.200	\$ 68.400	\$ 664.300	
	\$ 701.190	\$ 24.000	\$ 1.119.090	
	\$ 349.800	\$ 69.600	\$ 248.200	
	\$ 0	\$ 241.920	\$ 43.800	
Total ingreso familias por venta de leche a Cooperativa Primero de Septiembre	\$ 1.072.190	\$ 403.920	\$ 2.075.390	\$ 3.551.500
Ingreso de familias por venta a otros acopiadores	\$ 120.840	\$ 21.600	\$ 32.760	
	\$ 70.490	\$ 85.200	\$ 3.900	
	\$ 0	\$ 22.800	\$ 113.620	
	\$ 0	\$ 54.720	190440	
Total ingreso familias por venta a otros acopiadores	\$ 191.330	\$ 184.320	\$ 340.720	\$ 716.370

Fuente: la presente investigación

Según el cuadro anterior existe una producción total diaria de 5.133 litros de leche aproximadamente, de la cual 3.216 litros aprox. es entregada a la Cooperativa Primero de Septiembre y 1745 litros entregada a otros acopiadores; dejando 360 litros de los que en términos diarios 52 litros son desechados. El resultado de esto son 360 litros sobrantes para fines como autoconsumo, producción casera de derivados lácteos, entre otros, con el fin de desechar la menor cantidad posible de leche.

En cuanto a la disposición de venta de leche a la Cooperativa, un total de 168 familias coincidieron en su intención de vender parte de su producido lácteo a esta entidad, dichas familias tienen en promedio 5 litros diarios utilizados para autoconsumo y/o desecho; por tanto son aproximadamente 840 litros diarios de leche adicional a los litros que no logran ser vendidos y deben ser desechados; demostrando que existe un mercado que podría ser captado por la Cooperativa Primero de Septiembre con las condiciones de producción adecuadas.

Ahora bien en cuanto a los ingresos, los Resguardos Indígenas reciben mayor beneficio económico por parte de otros acopiadores, que por parte de la Cooperativa determinando que debe ser mayor la comercialización de la Cooperativa con los productores de leche para así causar un mayor impacto en la sociedad, esperando que al obtener litros adicionales de leche con una condición de producción adecuada se pueda lograr este objetivo.

6. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS PARA LA EVENTUAL DIVERSIFICACION DE PRODUCTOS DERIVADOS LÁCTEOS, PARA AMPLIACION DE MERCADO EN EL MUNICIPIO DE GUACHUCAL NARIÑO

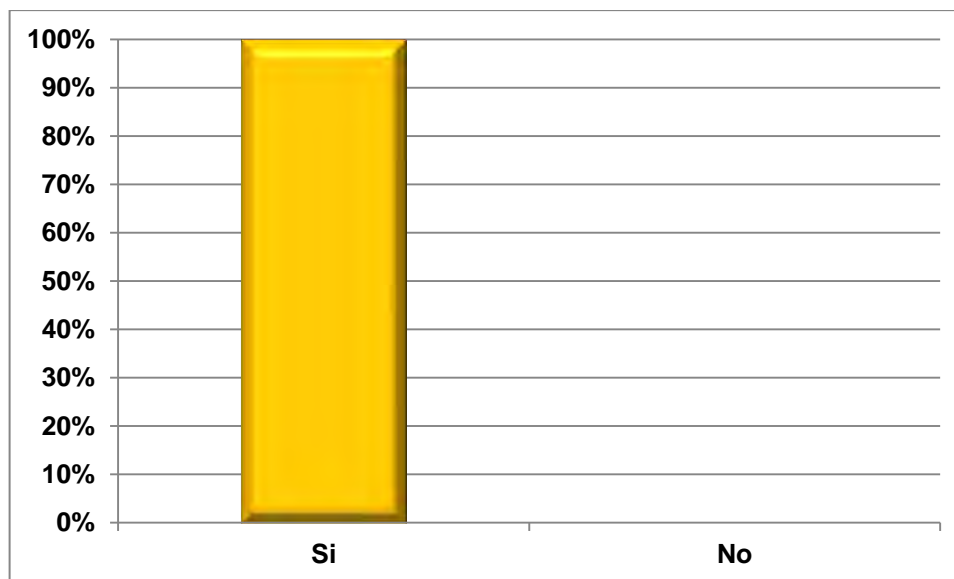
Teniendo en cuenta, lo analizado en la investigación actual se realiza la propuesta de diversificación de productos en la Cooperativa Primero de Septiembre, puesto que en la actualidad su funciona está en la de acopio de leche y venta a granel del producto a sus socios estratégicos procesadores de productos terminados de la leche.

Para este punto se realizó un acercamiento a los tenderos y establecimientos consumidores de productos lácteos terminados como lo son yogurt, queso, kumis, quesadilla, entre otros productos derivados de la leche, y que por su óptima comercialización están dispuestos a adquirirlos de una empresa regional como lo es la Cooperativa Primero de Septiembre.

Se realizó encuestas para conocer cuál sería el efecto al momento de ofertar los productos terminados que se pueden obtener después de la compra y puesta en funcionamiento de la maquinaria necesaria para la adecuación de la cooperativa, en pro de convertirla en una empresa sólida que aproveche al máximo sus recursos y los recursos de la región.

La investigación de mercados arrojan los siguientes resultados:

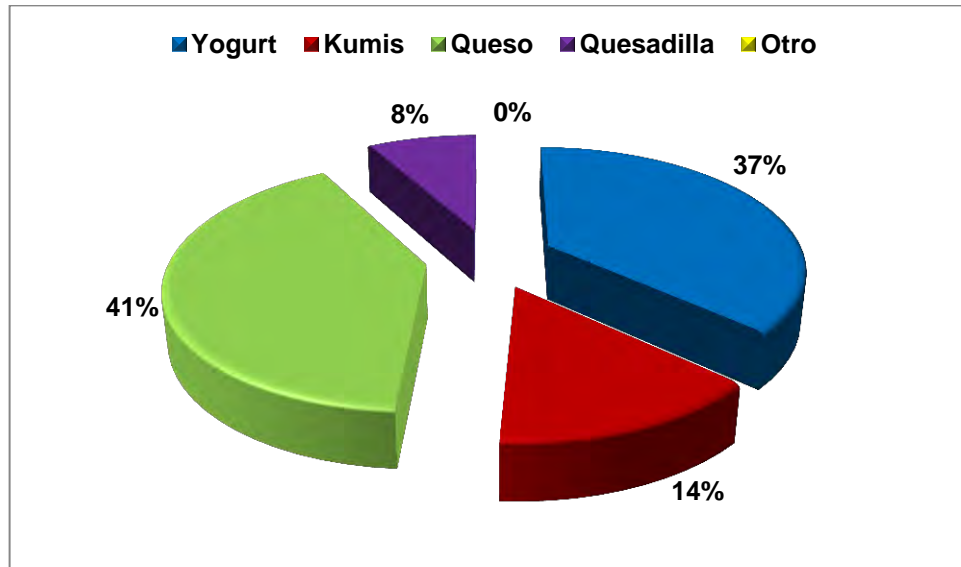
Gráfica 70. Comercialización de productos lácteos en el municipio de Guachucal



Fuente: la presente investigación

En la gráfica 70 se observa que la totalidad de establecimientos encuestados comercializa algún tipo de producto lácteo en la actualidad.

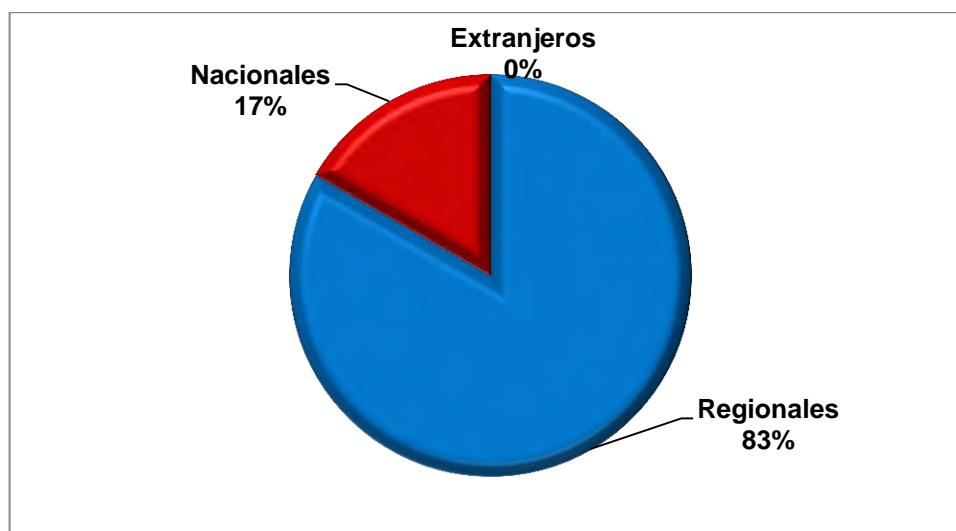
Gráfica 71. Productos lácteos que se comercializan en el municipio de Guachucal



Fuente: la presente investigación

Según se muestra en la gráfica 71, los productos lácteos que se comercializan por parte de los establecimientos comerciales en el municipio de Guachucal son: Queso (41%), Yogurt (37%), Kumis (14%) y Quesadilla (8%).

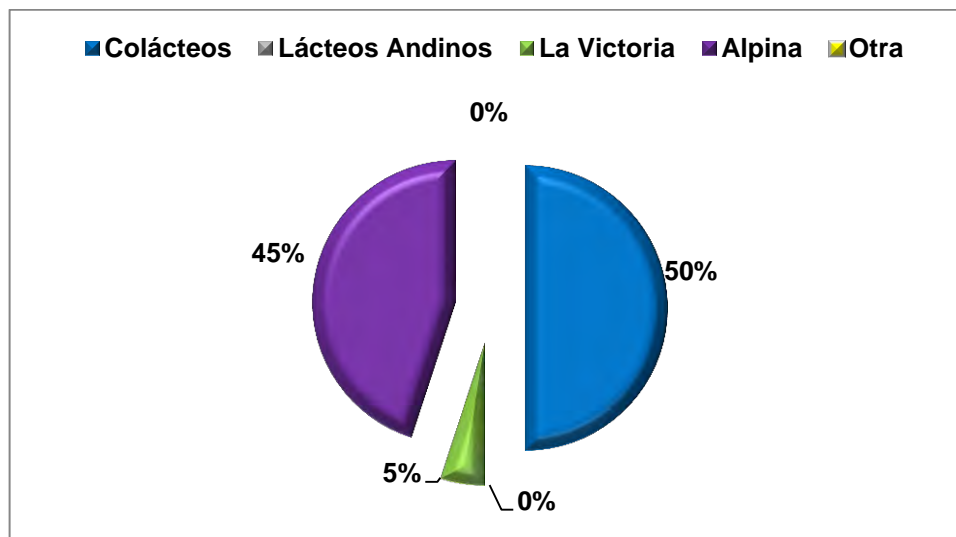
Gráfica 72. Preferencia de los productos comercializados en el municipio de Guachucal, según origen



Fuente: la presente investigación

Como se puede apreciar en la gráfica anterior, los productos lácteos de origen regional con un 83% son los de mayor preferencia y de mayor comercialización por parte de los establecimientos ubicados en el casco urbano de Guachucal. Le siguen los lácteos de origen nacional con el 17% y los productos de origen extranjero tienen una participación nula.

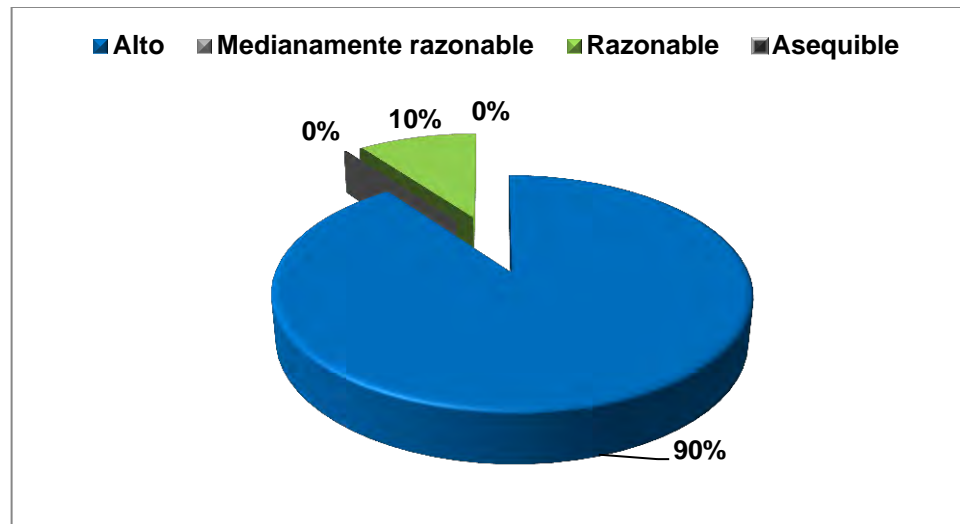
Gráfica 73. Marcas de productos lácteos que se comercializan en el municipio de Guachucal



Fuente: la presente investigación

Entre las diferentes marcas de lácteos que existen en el mercado, según se observa en la gráfica 73, la marca Colácteos (50%) es la que más se comercializa en las diferentes tiendas y autoservicios del municipio de Guachucal. De igual manera hay una preferencia significativa por la marca nacional Alpina (45%); mientras que la marca Lácteos La Victoria tiene una participación del 5%.

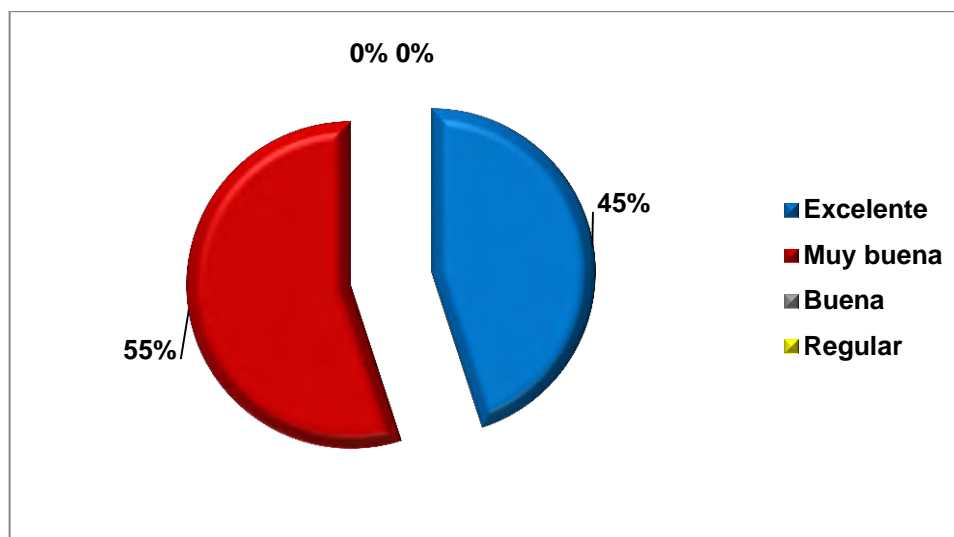
Gráfica 74. Calificación del precio de los productos que le distribuyen los proveedores a los establecimientos del municipio de Guachucal



Fuente: la presente investigación

De acuerdo a la gráfica 74, se puede constatar que la mayoría de encuestados exactamente el 90% señala que el precio de los productos lácteos que adquiere del proveedor es alto. El 10% restante opina que los precios son razonables.

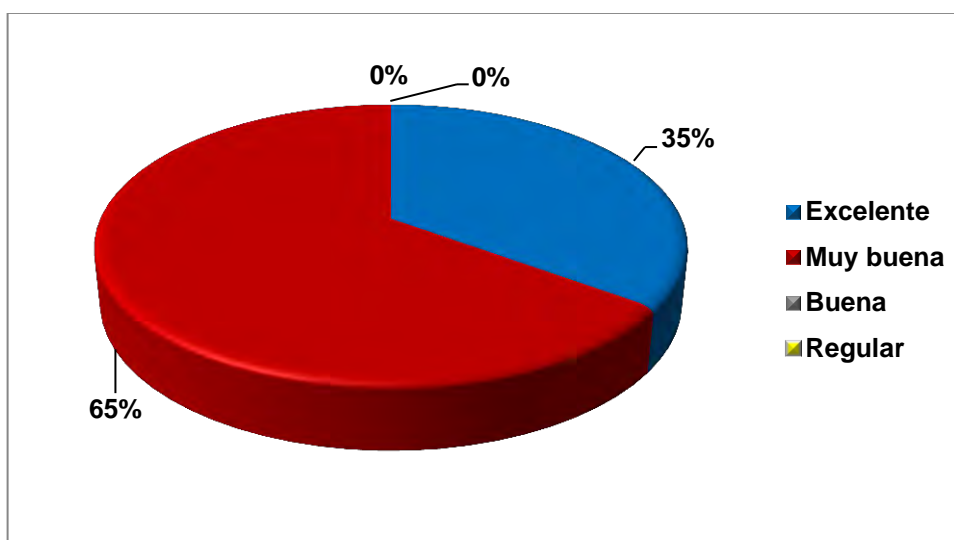
Gráfica 75. Calificación de la calidad de los productos que le distribuyen los proveedores a los establecimientos del municipio de Guachucal



Fuente: la presente investigación

En la anterior gráfica se evidencia que el 55% de los establecimientos encuestados opinan que la calidad de los productos lácteos que adquieren de sus proveedores es Muy Buena. El 45% restante señala que la calidad es Excelente.

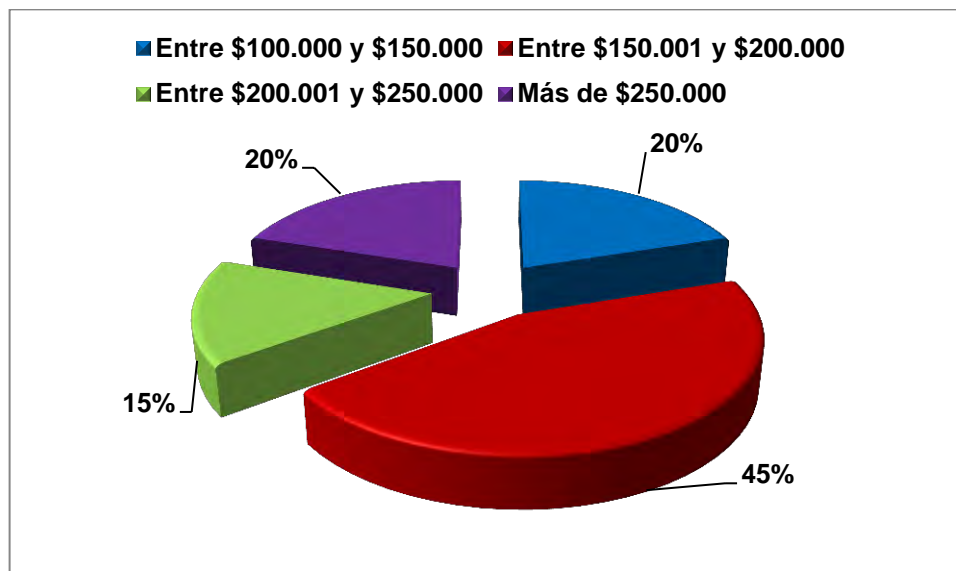
Gráfica 76. Calificación del empaque/presentación de los productos que le distribuyen los proveedores a los establecimientos del municipio de Guachucal



Fuente: la presente investigación

En cuanto al empaque/presentación de los productos lácteos que los establecimientos de Guachucal adquieren de sus proveedores, el 65% opina que este atributo es muy bueno; el otro 35% considera que es excelente.

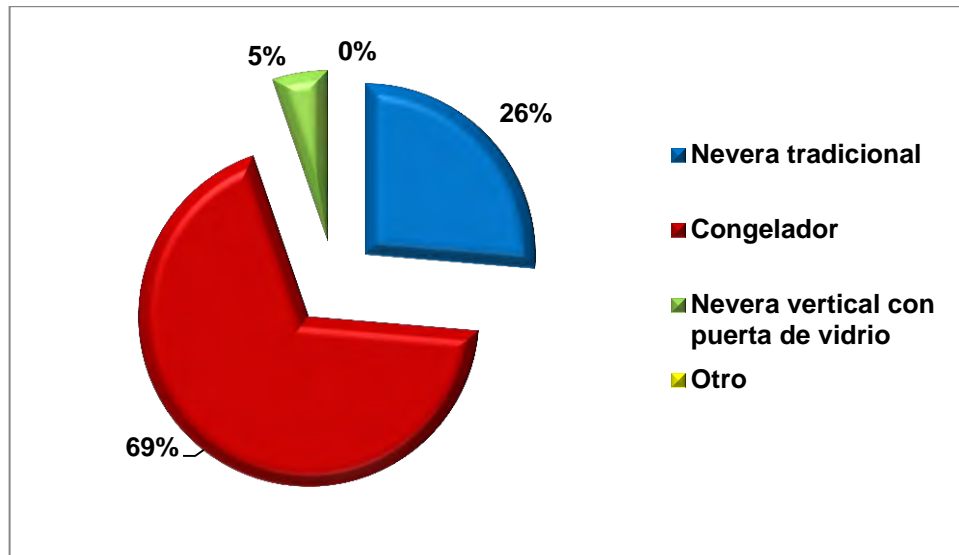
Gráfica 77. Promedio de ingresos que perciben los establecimientos del municipio de Guachucal por la venta de productos lácteos



Fuente: la presente investigación

De la gráfica 77 se puede deducir que el 45% de establecimientos encuestados afirma que por concepto de venta de productos lácteos recibe mensualmente entre \$150.001 y \$ 200.000, un 20% entre \$ 100.000 y \$ 150.000, otro 20% más de \$ 250.000, y finalmente el 15% restante entre \$ 200.001 y \$ 250.000.

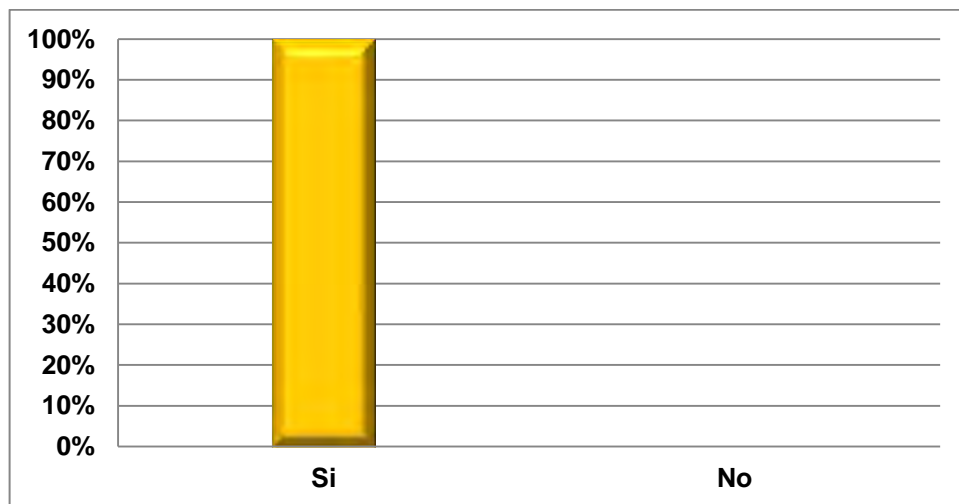
Gráfica 78. Tipo de refrigeración que utilizan los establecimientos del municipio de Guachucal que comercializan productos lácteos



Fuente: la presente investigación

De acuerdo a la gráfica anterior, se puede establecer elemento más utilizado para la refrigeración de productos lácteos en los establecimientos del municipio de Guachucal es el Congelador (69%). Le siguen en su orden: la nevera tradicional (26%) y la nevera vertical con puerta de vidrio (5%).

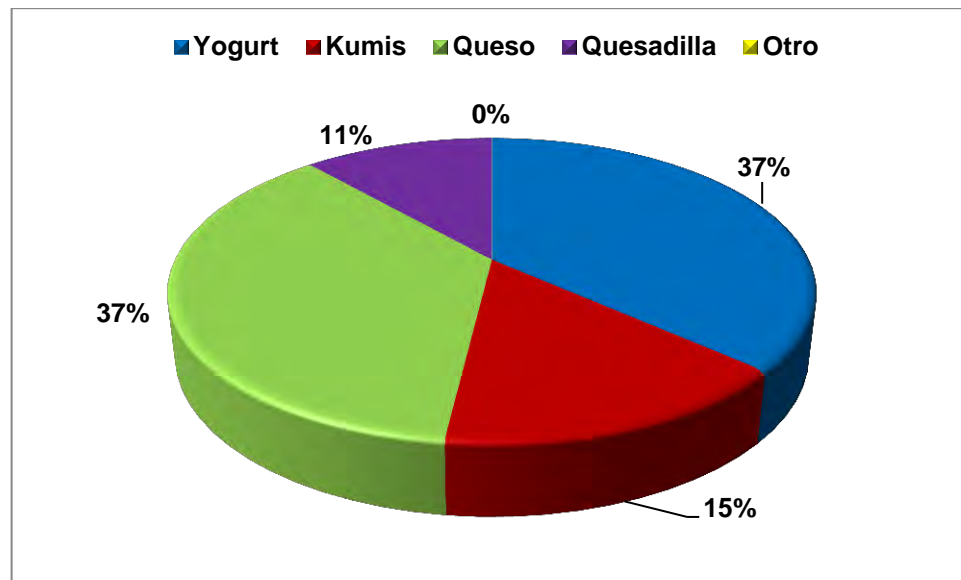
Gráfica 79. Disponibilidad de los establecimientos del municipio de Guachucal para la comercialización de productos lácteos elaborados por una cooperativa de origen regional



Fuente: la presente investigación

Ante el interrogante sobre la disposición que tendrían los encuestados para comercializar derivados lácteos de origen local, el 100% afirmó estar interesado en hacerlo.

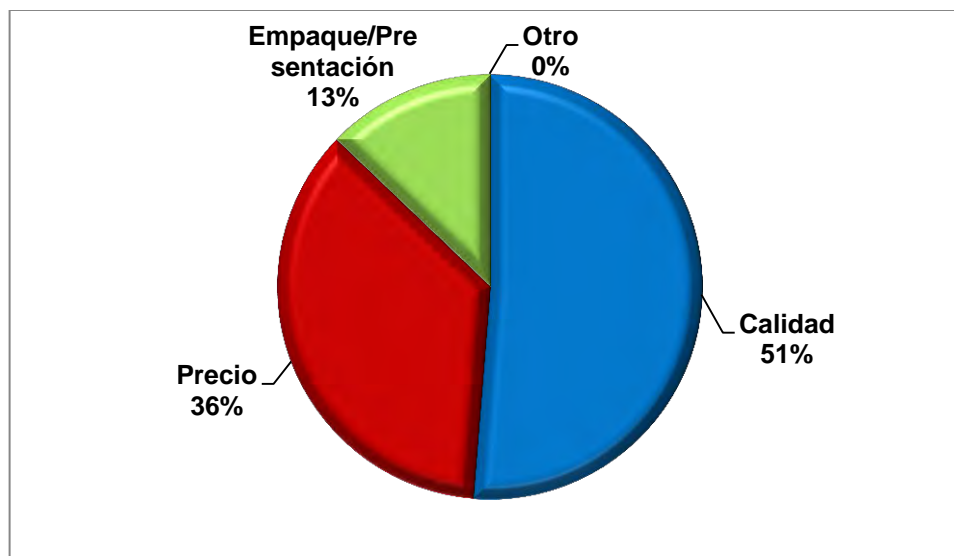
Gráfica 80. Productos lácteos elaborados por una cooperativa regional que estarían dispuestos a comercializar los establecimientos del municipio de Guachucal



Fuente: la presente investigación

Tal y como se aprecia en la gráfica 80 los productos lácteos elaborados por una organización regional, que les interesará comercializar a los encuestados en su orden de importancia son: Yogurt (37%), Queso (37%), Kumis (15%) y Quesadilla (11%).

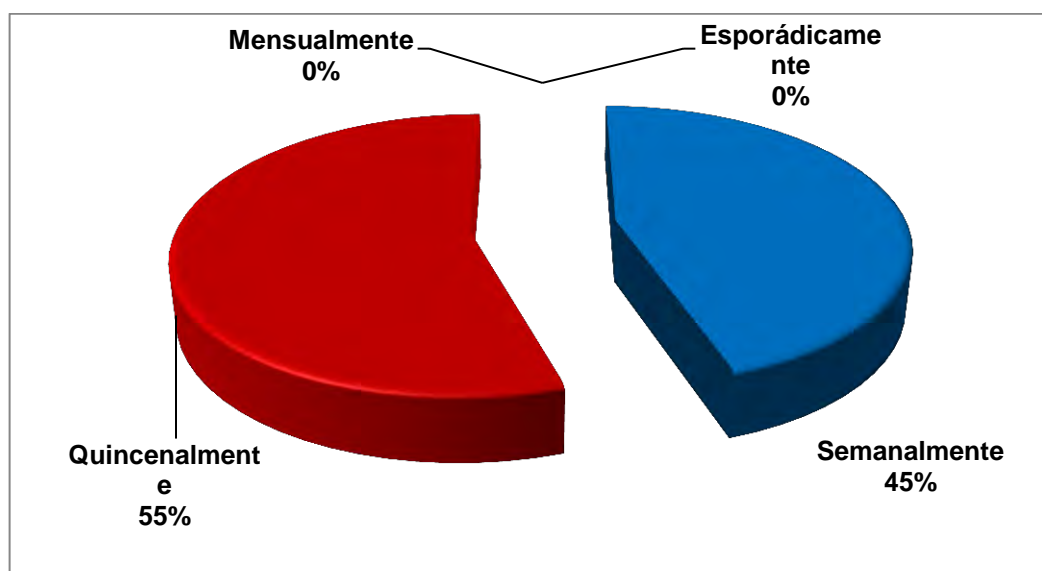
Gráfica 81. Atributos de los productos lácteos elaborados por una cooperativa regional, que se tendrían en cuenta por parte de los establecimientos del municipio de Guachucal



Fuente: la presente investigación

De acuerdo la gráfica 81, los atributos sobre los cuales basarían su elección los encuestados con respecto a los productos lácteos elaborados por una organización regional sería los siguientes: Calidad (51%), Precio (36%), Empaque y presentación (13%).

Gráfica 82. Frecuencia con la que los establecimientos del municipio de Guachucal adquirirían productos lácteos de un proveedor regional



Fuente: la presente investigación

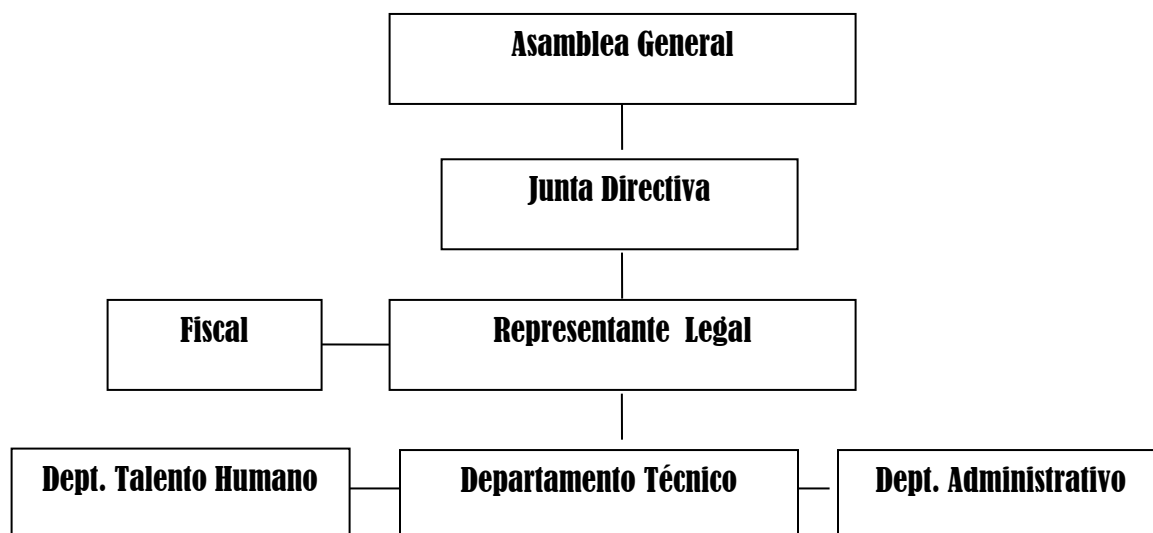
En la anterior gráfica se puede apreciar la frecuencia con la que los establecimientos encuestados, adquirirían productos lácteos de una organización regional. El 55% señala que adquiriría esta clase de productos con una frecuencia quincenal y el 45% cada mes.

7. NECESIDADES TECNOLÓGICAS QUE MEJORARÁN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE LA COOPERATIVA DE LÁCTEOS PRIMERO DE SEPTIEMBRE

7.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La asociación **PRIDSEEP** de la vereda Cristo Bajo, municipio de Guachucal es legalmente constituida el 02 de abril de 2013, para la producción y comercialización de Leche creando una economía sostenible para la vida de sus asociados y sus familias.

Figura 2. Organigrama de la Cooperativa de lácteos Primero de Septiembre



Fuente: Cooperativa de lácteos Primero de Septiembre

7.2 VISIÓN

PRIDSEEP del municipio de Guachucal para el 2016 ser una organización líder en el departamento de Nariño en producción y comercialización de leche de calidad en red de frío generando rentabilidad a sus asociados.

7.3 MISIÓN

PRIDSEEP del municipio de Guachucal es una organización privada sin ánimo de lucro, conformada por asociados comprometidos, capacitados, con valores humanos éticos y empresariales, que ofrece a sus clientes Leche de calidad.

OBJETIVOS

PRIDSEEP Busca mejorar el nivel de vida de sus asociados por medio de la estabilidad económica y social.

PRIDSEEP Busca generar empleo de la región.

7.4 PRINCIPIOS Y VALORES

Principios. Compromiso, honestidad, transparencia, trabajo, solidaridad, justicia, equidad, participación.

Valores. Honradez, tolerancia, puntualidad, respeto

Siendo nuestro principal aliado comercial ALPINA S.A, quien nos cancela por la venta de nuestro producto de manera quincenal

7.5 FUNCIONES

Las funciones que desempeñan cada uno de los empleados de esta Cooperativa son sumamente importante para su correcta ejecución y desarrollo, a continuación se mencionan las labores que cada cargo tiene bajo su responsabilidad.

Socios: En este caso son las familias lecheras que comercian con la Cooperativa al vender el producido lácteo a la misma, permitiendo el desarrollo de los procesos y a su vez recibiendo remuneración que contribuye al sostenimiento de las familias.

Gerente: Su función principal es dirigir y supervisar los procesos con el fin de garantizar una correcta ejecución de las actividades de la empresa, además de definir parámetros para las mismas. Anexo a esto representar a la Cooperativa Láctea Primero de Septiembre de manera legal, como persona jurídica.

Administrador: El administrador de la Cooperativa, organiza y controla los negocios de la empresa, así como establece metas y rutas hacia los cuales deben dirigirse y verificar que dichas metas se estén cumpliendo.

Secretaria: Se desempeña al recepcionar y archivar documentos de manera adecuada, atiende llamadas telefónicas y básicamente desempeña las funciones que le asignen sus superiores.

Operarios: Se encargan del manejo de las máquinas de producción con el fin de elaborar los productos establecidos.

Vendedor: Se encarga de la comercialización de los productos hacia el consumidor final en el punto de venta.

Distribuidor: Suministra los productos hacia las tiendas y/o supermercados para su posterior venta al consumidor final.

7.6 METAS

Algunas de las metas que se ha trazado al Cooperativa son:

- Oportunidad de trabajo para los jóvenes
- Fortalecer el trabajo en equipo
- Evitar el desplazamiento hacia la ciudad
- Lograr la unión de los asociados y sus familias

7.7 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

Dentro de su planta de trabajo consta de diversas secciones como:

Recepción de materia prima: Sección en la cual se recibe la totalidad de la materia prima para ser después procesada y comercializada. Este paso es esencial en cuanto al proceso se refiere puesto que se debe verificar la calidad de la materia prima que llega a este punto y que se encuentre en un estado óptimo en cuanto a color, olor, textura entre otros, para su posterior transformación. Al ser aceptada la materia prima después de su revisión se lleva a recipientes de la Cooperativa donde es envasada. Si la materia prima no es óptima para la producción se devuelve al proveedor.

Como es claro se deben mantener normas de higiene y manipulación en este proceso por parte del encargado siendo por lo general personal de producción. Dicha recepción se realiza todos los días en las primeras horas de la mañana. En ocasiones se realiza directamente en los lugares de producción.

Producción: En esta área es donde básicamente la Cooperativa transforma los insumos en sus productos finales, dentro de esta sección se maneja un estimado de la cantidad total de materia prima que se transforma, el cual es según la encuesta de 3.216 litros a diario con 1 hora de producción por cada 118 litros aproximadamente, con tiempos de descanso de 2 horas diarias; además se determina la calidad característica de sus productos, manteniendo unos estándares previamente establecidos.

Los litros de leche acopiados por la Cooperativa diariamente corresponde a 3.216 litros en el periodo de lunes a viernes y durante el fin de semana se recolecta aproximadamente 800 litros de leche diarios. La Cooperativa procesa según la entrevista un promedio de 64.320 litros mensualmente.

Con la materia prima ingresada los productos derivados que fabrica la empresa son queso, quesadillas, arequipe y yogurt.

Administración: El área de administración maneja las relaciones comerciales de la Cooperativa con sus clientes, buscando generar un equilibrio entre los ingresos y los egresos de la misma al mismo tiempo que el administrador busca lograr sus objetivos propuestos.

Punto de venta: En esta sección se comercializan los productos que fabrica la Cooperativa dirigidos especialmente al consumidor final, dicho punto de venta se encuentra ubicado próximo a la planta de producción lo que permite proporcionar los productos de manera oportuna.

7.8 ACTIVOS DE LA COOPERATIVA PRIMERO DE SEPTIEMBRE

La Cooperativa posee como activos, los que a su vez comprenden la totalidad de su equipo de producción y son los siguientes:

- 3 Congeladores
- 2 Selladoras
- 2 Estufas industriales
- 1 Molino

Además de esto se encuentra el activo que permite la recolección y distribución de la leche el cual es (1) motocicleta. El activo físico que permite la elaboración de sus productos y el desempeño de todas las actividades es (1) bien inmueble es decir una propiedad donde se ubican todas las secciones mencionadas anteriormente. Los equipos tecnológicos que tiene la empresa para desarrollar sus actividades son un (1) computador y una (1) impresora multifuncional.

7.9 NECESIDADES TECNOLÓGICAS DE LA COOPERATIVA PRIMERO DE SEPTIEMBRE

En cuanto al equipo de producción a pesar de resaltar la importante función que la maquinaria existente desempeña para la fabricación de productos lácteos y derivados, es imprescindible la adquisición e implementación de nueva tecnología que permita mejorar los procesos productivos dentro de la empresa e incrementar el nivel de acopio de leche y producción de derivados lácteos, tanto como la fabricación de nuevos productos para comercializar; manifestando que existe en ocasiones mayor demanda de los productos actuales y que por esta razón se generan pérdidas referidas a ingresos potenciales no percibidos.

Evidentemente de poseer el equipo adecuado, se acrecentaría el volumen de compra que se realiza a diario de los litros de leche a los proveedores, para evitar que la Cooperativa incurra en este tipo de pérdidas.

Los servicios con los que cuenta la Cooperativa para su funcionamiento es energía, agua, teléfono e internet; mas sin embargo se evidencia que no tiene acceso al servicio de alcantarillado, el cual es indispensable en el manejo de aguas residuales.

Las Necesidades tecnológicas que mejorarán los procesos productivos de la Cooperativa de Lácteos Primero de Septiembre son

- **1 Marmita:** Es una olla industrial que permitirá la cocción de mayor cantidad de leche y de manera más adecuada.
- **1 Maquina Empacadora al Vacío:** maquina utilizada para el empaque de productos lácteos como queso y sus variedades de manera que su sistema de empackado aumente su periodo de conservación.
- **1 Maquina de Llenado Vertical:** Dicho equipo permite el llenado de la leche en su respectivo empaque para su posterior comercialización y distribución con una capacidad de mayor cantidad de bolsas en menor tiempo.
- **1 Maquina Pasteurizadora:** Permite realizar la correcta higienización de la leche para ofrecer un producto de calidad y saludable a todos los consumidores, al dejarla libre de bacterias a través de altas temperaturas y manteniendo su valor nutricional.
- **1 Tanque de Enfriamiento:** Brinda conservación a la leche al momento de su llegada y proporciona mayor tiempo para su procesamiento, evitando que leche que es recibida en la Cooperativa y no puede ser procesada de manera oportuna se deteriore y deba ser desechada.

Igualmente dichas maquinarias permitirán disminuir los costos en los procesos de producción puesto que tienen una mayor capacidad de litros de leche y disminuye el consumo de energía eléctrica, procesando mayor leche en menor tiempo.

8. MODELO DEL PLAN IMPORTADOR DE MAQUINARIA PARA PRODUCCIÓN LÁCTEA

8.1 SELECCIÓN PAÍS PROVEEDOR

Según acuerdos comerciales y gravámenes para importación se han seleccionado principalmente países que se ajustan a una importación de mayores beneficios por la compra de dicha mercancía, estos países son:

Argentina. Productores a gran escala de productos lácteos, así como su industria para equipos relacionados ha crecido en gran manera; a través del acuerdo Mercosur la mercancía ingresaría al país con gravamen de 0% exceptuando la marmita que ingresa con 1.5%

México. Según el TLC acordado con el país de México la totalidad de los productos ingresarían al país con 0% de gravamen

Ecuador. País que se encuentra adscrito igualmente al acuerdo del Mercosur por tanto los productos ingresarían al país con 0% en gravamen de importación. Cabe resaltar que el gravamen arancelaria al cual se encuentran sujetos estos productos es de 5% al 10%, más sin embargo debido a los acuerdos a los cuales se encuentra adscrito el país posee la oportunidad de adquirir mercancía con gravamen arancelaria de 0% para algunos países. El IVA que se aplicaría en todos los casos es de 19% a excepción del tanque pasteurizador el cual ingresa con un gravamen del 5%

Según lo anterior los países que ofrecen mayores beneficios son México y Ecuador, mas sin embargo este último se encuentra ubicado estratégicamente para la importación de la maquinaria ya que la frontera se encuentra a un par de horas del País destino, es por esta razón que el país escogido para la importación de la mercancía es Ecuador.

8.2 SELECCIÓN DE PROVEEDOR

Dentro del país seleccionado ECUADOR, existen fabricantes o comercializadores de la maquinaria necesaria para el funcionamiento de la Cooperativa Primero de Septiembre y son los siguientes:

SEMAGRO S.A. Se dedica a la comercialización de equipos De Ordeño, Tanques De Enfriamiento, Semillas De Pasto y Forrajes, Cercas Eléctricas, Básculas Electrónicas De Pesaje Agropecuario y otros. Esta empresa se encuentra en la región de Pichincha-Quito, Ecuador.

ADINOX S.A. Empresa dedicada al diseño y fabricación de maquinaria para la industria alimenticia, especialmente para el sector lácteo. Planta ubicada en Quito–Ecuador.

INFAINE S.A. Ofrecen diseño, fabricación y ensamblaje de equipos lácteos y derivados, ubicados en Quito-ecuador.

INOXIDABLES M/T. Empresa establecida en el Ecuador en el año 1991; desempeña las tareas de diseño, fabricación e instalación de equipos y maquinarias para la Industria láctea entre otras. Ubicada en Quito Ecuador

La distancia desde estos proveedores es exactamente la misma puesto que la fábrica o comercializadora de estas empresas se encuentran en Quito-Ecuador.

8.2.1 Proveedor seleccionado.

El proveedor elegido para la importación de la maquinaria necesaria es INOXIDABLES M/T, empresa líder en el diseño y fabricación de maquinaria para la industria alimenticia, con grandes desarrollos para el empaque aséptico ofreciendo productos de calidad y economía para plantas de producción. Garantizan la satisfacción total de los productos a adquirir debido al uso eficiente y adecuado de la tecnología, control de procesos y una relación basada en el compromiso y seriedad.

Además poseen relaciones comerciales que demuestran la importancia de esta empresa en el mercado, tal como son Parmalat, Grupo Gloria, entre otros y manifiestan su participación en diversas ferias que demuestran su compromiso con la labor donde además de exponer sus productos absorben nuevas ideas para mejorar cada vez más su labor.

El precio constituyó uno de los factores de mayor importancia en la decisión de compra, el cual es de:

- Marmita de fondo cónico 300 litros con volteo: U\$ 5.000
- Tanque pasteurizador LTLT 500 litros: U\$ 7.470
- Tanque enfriador para leche 2000 litros: U\$ 8.850
- Máquina de llenado vertical automática: U\$ 18.450
- Empacadora al vacío industrial doble cámara: U\$ 3.890

Considerando después de realizar la cotización en las empresas contactadas en el Ecuador.

Los valores se cotizaron en dólares, ya que la negociación internacional se realizara por medio de esta moneda divisa.

8.3 DESCRIPCIÓN Y PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE LOS PRODUCTOS A IMPORTAR

- **Tanque Pasteurizador LTLT 1000 Litros**

Esta máquina según el Sistema Armonizado se encuentra en la clasificación arancelaria **8419501000**, la descripción de esta clasificación es:

Aparatos y dispositivos, aunque se calienten eléctricamente (excepto los hornos y demás aparatos de la partida 85.14), para el tratamiento de materias mediante operaciones que impliquen un cambio de temperatura, tales como calentamiento, cocción, torrefacción, destilación, rectificación, esterilización, pasteurización, baño de vapor de agua, secado, evaporación, vaporización, condensación o enfriamiento, excepto los aparatos domésticos; calentadores de agua de calentamiento instantáneo o de acumulación, excepto los eléctricos.

Nombre, Pasteurizadores

- **Marmita de fondo cónico 600 litros con volteo**

La marmita clasificada según sistema armonizado como autoclave, el cual es un recipiente metálico de paredes gruesas con un cierre hermético que permite trabajar a alta presión para realizar una reacción industrial, una cocción o una esterilización con vapor de agua, se encuentra en posición arancelaria **8419891000** se describe según esto como:

Aparatos y dispositivos, aunque se calienten eléctricamente para el tratamiento de materias mediante operaciones que impliquen un cambio de temperatura, tales como calentamiento, cocción, torrefacción, destilación, rectificación, esterilización, pasteurización, baño de vapor de agua, secado, evaporación, vaporización, condensación o enfriamiento, excepto los aparatos domésticos; calentadores de agua de calentamiento instantáneo o de acumulación, excepto los eléctricos.

Nombre, Autoclaves

- **Máquina de llenado vertical automática**

La máquina de llenado vertical es un equipo que permite el envasado de sólidos o líquidos en determinado tiempo, la capacidad de estas máquinas varía desde 10 a 100 unidades por minuto. La posición arancelaria en que se encuentra clasificada

esta maquinaria es **8422301000**, descrita como, máquinas de llenado vertical con rendimiento inferior o igual a 40 unidades por minuto.

- **Tanque enfriador para leche 5000 litros**

El tanque de enfriamiento permitirá la conservación de la leche en caso de no alcanzar a ser procesada en el día de la recepción de la materia prima. La conservación es aproximadamente de 4 días. El tanque de enfriamiento se encuentra clasificado con arancel **8418300000**, descrito como, Congeladores horizontales del tipo arcón (cofre), de capacidad inferior o igual a 800 litros.

- **Empacadora al vacío industrial doble cámara**

La selladora al vacío está clasificada según sistema armonizado en arancel **8422402000** como, máquinas para empaquetar al vacío.

8.4 TRATADOS CON EL PAÍS PROVEEDOR

En la actualidad el comercio entre países se encuentra enmarcado en una serie de tratados y acuerdos Bi y Multi – laterales, que regulan el tráfico de mercancía así como impone beneficios entre los países miembros y a su vez evita la transgresión en cuanto a los precios de comercialización tanto en los países fabricantes como en los países compradores.

En la creación de un plan importador, es necesario conocer los diferentes tratados y acuerdos existentes en los países productores de los artículos a adquirir, puesto que esto generara beneficios en los precios disminuyendo los costos de importación

Entre Colombia y Ecuador, existen acuerdos de comercio internacional contemplados en MERCOSUR. El Tratado de Libre Comercio entre Colombia, Ecuador y Venezuela y Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, entró en vigencia el primero de abril de 2004 y es el que impulsa la libre circulación de bienes y servicios y la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias.

Por otra parte se contempla también el Acuerdo de Cartagena, el cual fue firmado el 26 de mayo de 1969, que se toma como instrumento jurídico internacional con el cual se puso en marcha el proceso de integración fronterizo entre los países miembros.

En los productos a importar se obtiene una desgravación total de aranceles lo cual nos mejora el costo de compra con respecto a otros países, es así como se mira que:

- **Marmita de fondo cónico 600 litros con volteo:** En este caso para importación, según decreto 4927 del 26 de Diciembre del 2011 el ministerio de comercio industria y turismo decreta que este articulo tendrá un gravamen arancelario de 10% sobre el valor de costo junto a un 19% de IVA según Reforma Tributaria Ley 1819 de 2016, catalogándolo bajo el régimen de comercio como Libre Importación. Bajo acuerdo de Cartagena 26 de mayo de 1969 el artículo tiene una desgravación total de sus impuestos arancelarios de importación ingresando al país con un arancel del 0% sobre el valor de costo.

- **Tanque pasteurizador LTLT 1000 litros:** En este caso para importación, según decreto 4927 del 26 de Diciembre del 2011 el ministerio de comercio industria y turismo decreta que este articulo tendrá un gravamen arancelario de 10% sobre el valor de costo junto a un 5% de IVA, catalogándolo bajo el régimen de comercio como Libre Importación. Bajo acuerdo de Cartagena 26 de mayo de 1969 el artículo tiene una desgravación total de sus impuestos arancelarios de importación ingresando al país con un arancel del 0% sobre el valor de costo.

- **Tanque enfriador para leche 2000 litros:** En este caso para importación, según decreto 4927 del 26 de Diciembre del 2011 el ministerio de comercio industria y turismo decreta que este articulo tendrá un gravamen arancelario de 5.0% sobre el valor de costo junto a un 19% de IVA según Reforma Tributaria Ley 1819 de 2016, catalogándolo bajo el régimen de comercio como Libre Importación. Bajo acuerdo de Cartagena 26 de mayo de 1969 el artículo tiene una desgravación total de sus impuestos arancelarios de importación ingresando al país con un arancel del 0% sobre el valor de costo.

- **Máquina de llenado vertical automática:** En este caso para importación, según decreto 1755 del 15 de Agosto del 2013 el ministerio de comercio industria y turismo decreta que este articulo tendrá un gravamen arancelario de 0% sobre el valor de costo junto a un 19% de IVA según Reforma Tributaria Ley 1819 de 2016, catalogándolo bajo el régimen de comercio como Libre Importación.

Además este articulo necesita un Visto Bueno - Servicio Geológico Colombiano el cual para el caso de del ingreso de este tipo de mercancía proveniente de Ecuador lo regula según circular 77¹⁶ del 25 de Septiembre de 2002.

- **Empacadora al vacío industrial doble cámara:** En este caso para importación, según decreto 1755 del 15 de Agosto del 2013 el ministerio de comercio industria y turismo decreta que este articulo tendrá un gravamen arancelario de 0% sobre el valor de costo junto a un 19% de IVA según Reforma Tributaria Ley 1819 de 2016, catalogándolo bajo el régimen de comercio como Libre Importación, además este articulo necesita un Visto Bueno - Servicio

¹⁶ Ministerio de comercio exterior, circular 77 del 25 de Septiembre de 2002.

Geológico Colombiano el cual para el caso del ingreso de este tipo de mercancía proveniente de Ecuador lo regula según circular 77¹⁷ del 25 de Septiembre de 2002.

8.5 COMERCIO COLOMBIA VS ECUADOR

Debido a la cercanía geográfica que se posee con el vecino país del Ecuador, el comercio ha sido muy acentuado de manera formal e informal, en la región de frontera tanto en el departamento de Nariño como en el Cantón Tulcán y en todo el país en general. Por otra parte su paso fronterizo terrestre se encuentra a pocas horas del Municipio de Guachucal, lo que hace que esta ciudad tenga mayor tráfico de mercancías, teniendo en cuenta que el transporte terrestre es de connotación económica en cuanto los costos en la logística de importación.

Las relaciones comerciales de Colombia con Ecuador, están establecidas por la zona de libre comercio formada por los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la cual busca facilitar el comercio en esta región, creando una zona, que entró a funcionar plenamente en 1993.

Además, cabe mencionar que Colombia y Ecuador crearon en 1989 la “Comisión de Vecindad e Integración Colombo-Ecuatoriana” encargada de impulsar la integración y el desarrollo económico de los dos países; y la existencia de Cámaras de Comercio Binacionales, que brindan herramientas a los empresarios para mejorar las relaciones comerciales entre los dos países, siendo estas últimas una estrategia de apoyo para todos los empresarios que miran en el comercio internacional una buena estrategia de crecimiento y fortalecimiento de sus Organizaciones.

- **Exportaciones de Colombia a Ecuador**

A pesar de la crisis diplomática que se vive actualmente entre las dos naciones y del riesgo y la incertidumbre que esto conlleva, el intercambio comercial aún se mantiene, para el primer Trimestre del 2017 tenemos que del total de exportaciones de Colombia a Ecuador es 285.765 US valor FOB para este año mostrando un aumento con respecto al año anterior y una variación en toneladas métricas de 70.4 con respecto al año anterior.

¹⁷ Ministerio de comercio exterior, circular 77 del 25 de Septiembre de 2002.

Gráfica 83. Exportaciones Colombia - Ecuador

Destino	Enero - Marzo 2017							
	Valor FOB (miles de dólares)					Toneladas métricas		
	2016p	2017p	Variación %	Contribución a la variación	Participación (%)	2016p	2017p	Variación %
Total	6.554.847	8.611.086	31,4	31,4	100,0	30.644.578	32.718.734	6,8
ALADI	1.655.112	2.203.362	33,1	8,4	25,6	4.710.691	6.332.776	34,4
Comunidad Andina	515.065	543.541	5,5	0,4	6,3	494.641	415.392	-16,0
Bolivia	31.116	34.545	11,0	0,1	0,4	10.796	12.325	14,2
Ecuador	248.575	285.765	15,0	0,6	3,3	115.702	197.143	70,4
Perú	235.374	223.231	-5,2	-0,2	2,6	368.143	205.924	-44,1

Fuente: DIAN - DANE (EXPO)

- **Importaciones de Colombia desde Ecuador**

Tomando como referencia el mes de febrero del año en curso y en comparación con el año inmediatamente anterior se observa que existe una disminución en las importaciones de un -6 %, sin embargo las importaciones siguen teniendo un significativo aporte con respecto a los demás países importadores de Colombia.

Gráfica 84. Importaciones Colombia – Ecuador

Destino	Febrero							
	Valor CIF (miles de dólares)				Toneladas métricas			
	2016 ^P	2017 ^P	Variación %	Contribución a la variación	Participación (%)	2016 ^P	2017 ^P	Variación %
Total	3.464.168	3.646.751	5,3	5,3	100,0	3.350.619	3.453.065	3,1
ALADI	657.312	710.266	8,1	1,5	19,5	559.430	544.547	-2,7
Comunidad Andina	143.368	147.387	2,8	0,1	4,0	172.758	168.148	-2,7
Bolivia	30.960	30.537	-1,4	0,0	0,8	67.907	52.890	-22,1
Ecuador	59.943	57.857	-3,5	-0,1	1,6	51.214	47.911	-6,4
Perú	52.465	58.993	12,4	0,2	1,6	53.637	67.347	25,6

Fuente: DIAN – DANE (IMPO)

8.6 TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

El término de negociación acordado es CIP (*Carriage and Insurance Paid (To, transporte y seguro pagados hasta)*), El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. El vendedor contrata el seguro y paga la correspondiente prima.

En caso de que el comprador deseara una cobertura mayor a la contratada deberá acordarlo con el vendedor o contratar su propio seguro adicional.

Este término exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación y puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el transporte multimodal.

8.6.1 Obligaciones comprador.

- Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa. Conseguirá cualquier licencia de importación y otra autorización oficial precisa y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía.
- Aceptar la mercancía cuando ésta sea entregada y la recibirá del transportista en el lugar de destino mencionado. Además tiene que asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que hay sido entregada.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que haya sido entregada a menos que hayan sido incluidos en los fletes o contraídos por el vendedor. Asimismo si no da aviso (cuando tenga derecho de determinar la fecha de expedición de la mercancía y/o en lugar de destino) tiene que pagar los gastos adicionales que haya contraído para la mercancía con tal motivo desde la fecha convenida.
- Asumir todos los gastos y riesgos relacionados con la mercancía en el país de origen cuando la mercancía ha sido entregada al transportista en el país de origen.
- Aceptar el documento de transporte si resulta de conformidad con el contrato. Tiene que hacer frente a los gastos de la inspección previa al embarque, excepto si la inspección ha sido ordenada por las autoridades del país exportador.
- Pagar todos los gastos y cargas en que se haya incurrido en la obtención de documentos y reembolsar los efectuados por el vendedor al prestar su ayuda al respecto.

8.6.2 Obligaciones vendedor.

- Suministrar la mercancía y la factura comercial y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato, a la obtención de cualquier licencia de exportación y llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.
- En lo referente al contrato de transporte tendrá que contratar, en los términos usuales y por su propia cuenta, el transporte de la mercancía hasta el punto de destino convenido.
- Contratar un seguro mínimo siendo beneficiario el comprador. Obtendrá un seguro por virtud del cual el comprador pueda reclamar directamente del asegurador, entregando al comprador la póliza del seguro u otra prueba de la cobertura de seguro.

- Entregar la mercancía a la custodia del transportista o al primer transportista, en la fecha o dentro del plazo estipulado, para su transporte al lugar de destino mencionado.
- Asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada. El vendedor tiene que dar al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada, así como cualquier otra información necesaria para permitir al comprador la adopción de las medidas que hagan falta para que pueda retirar la mercancía.
- Asumir costes, incluso el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llega al punto de destino.
- Tiene que facilitar al comprador el documento de transporte usual, así como pagar los gastos de las operaciones de verificación necesarios para poder entregar la mercancía, proporcionar a sus expensas el embalaje requerido para el transporte y el embalaje ha de ser adecuadamente marcado.

El medio de pago es consignación a través de la compra de divisas. La mercancía tiene un transcurso de 8 horas de viaje aproximadamente (incluido el tiempo de nacionalización y trámites requeridos), la moneda en la que se realizara la transacción es en dólar con la tasa representativa del mercado (TRM) la cual es de \$2.930 por 1 dólar promediado para el mes de Mayo de 2017.

El transporte de la mercancía se realiza por vía terrestre ingresando por la frontera Rumichaca-Ipiales, después de esto la ruta para el transporte en el país destino, será Ipiales-Guachucal.

8.7 COSTOS DE LA IMPORTACIÓN

El costo de la importación a realizar está constituido por el pago del valor de la mercancía, el costo que generen trámites en aduanas en la frontera de Rumichaca, a su vez se debe costear el transporte y seguro interno de la mercancía en país de destino y el manejo de la mercancía requerido para su transporte.

Para el proceso de importación es necesaria la contratación de un agente de aduanas, ya que el valor de la importación supera los US \$1000, esta empresa realiza un cobro de **\$1.920.000,00** siendo esto el 1.5% sobre el valor FOB de la mercancía.

8.7.1 Valor de la mercancía en país de origen.

Tabla 76. Valor de mercancía Ecuador

PRODUCTO	PRECIO (USD)	PRECIO (Pesos)
TANQUE PASTEURIZADOR LTLT 500 LTS	7.470,00	21.887.100
MARMITA FONDO CONICO 300 LTS CON VOLTEO	5.000,00	14.650.000
TANQUE ENFRIADOR PARA LECHE 2000 LITROS	8.850,00	25.930.500
MAQUINA ENFUNDADORA AUTOMATICA	18.450,00	54.058.500
EMPACADORA AL VACIO INDUSTRIAL DOBLE CAMARA	3.890,00	11.397.700
TOTAL	U\$ 43.660,00	\$127.923.800

Fuente: cotización inoxidable m/t

8.7.2 Valor de trámites en aduana.

Para llevar a cabo el proceso de nacionalización de la mercancía se deben adquirir y diligenciar los siguientes formularios:

Tabla 77. Valor Trámites de Aduana

FORMULARIOS	PRECIOS (COP)
Declaración de importación	\$ 6.000,00
Declaración andina del valor	\$ 6.000,00
Factura de nacionalización	\$ 6.000,00
Recibo de pago de tributos aduaneros	\$ 6.000,00
Total	\$24.000,00

Fuente: www.dian.gov.co/

Los siguientes documentos serán solicitados por el inspector de la DIAN:

- **Registro o licencia de Importación:** dicha licencia ya ha sido adquirida previamente por el agente de aduanas que se requerirá para realizar el proceso de importación.
- **Factura Comercial:** Entregada al momento de la compra de los productos.
- **Documento de Transporte o manifiesto de carga:** Para la obtención de este documento se debe hacer el registro de la información en el RNDC (Registro Nacional Despacho de Carga por Carretera) del ministerio de transporte, en dicho registro se informara la empresa de transporte a utilizar, el conductor, vehículo, valor del flete, ruta entre otras informaciones de la carga. Posterior a esto el ministerio aporta un radicado el cual será el comprobante del registro de la

información para efectos de control en carretera y se expide en la copia de dicho manifiesto de carga. Este documento no tiene ningún costo de expedición.

- **Certificado de Origen:** Dicho documento certifica el origen de las mercancías, tomando como referencia el lugar de sus fabricación o el lugar donde se les realizó una transformación sustancial para este efecto el certificado de origen proviene de Ecuador y debe ser expedido para su exportación por la autoridad aduanera en este caso el Servicio Nacional De Aduana Del Ecuador (SENAE) o por Cámara de Comercio
- **Certificado de Inspección:** Para la importación de productos tales como la empacadora al vacío y la empacadora vertical es necesaria la expedición del certificado de visto bueno del servicio geológico colombiano, el cual tiene como fin garantizar que la mercancía importada no contiene material radioactivo, este certificado tiene un costo de **\$45.588** cada uno, para un total de **\$91.176**
- **Lista de empaque:** documento que detalla el empaque y embalaje de la mercancía a transportar, y es suministrado por la empresa vendedora para este caso se transportara la mercancía recubierta en su interior con plástico de burbujas, icopor y sobre este la caja de cartón corrugado con el logotipo de la empresa fabricante sin pigmentación general y enzunchado finalmente al guacal en madera que será de las dimensiones de cada artículo.
- **Poder o mandato:** Documento mediante el cual se otorga poder necesario al agente de aduanas para la realización de los trámites a los que hubiere lugar para el proceso de importación.

8.7.3 Valor de transporte y seguro interno.

Debido a las especificaciones de los términos de negociación el cual es CIP, el vendedor en este caso la empresa INOXIDABLES M/T, está encargada de cubrir los gastos del seguro y flete hasta la aduana de destino, el cual es el puente internacional de RUMICHACA – TULCAN, por lo cual la Cooperativa Primero de Septiembre, se encargara de costear los gastos de transporte interno comprendido desde la aduana de IPIALES NARIÑO, ubicándola finalmente en el Municipio de Guachucal donde se encuentra las instalaciones de la Cooperativa.

La empresa con la cual se realizó la cotización para el transporte de esta mercancía fue *SAFERBO*, empresa legalmente constituida en el transporte de mercancía y que brinda precios económicos en sus servicios con respecto a las demás transportadoras legalmente constituidas de mercancía.

En este proceso se obtiene un gasto de seguro y flete de \$1.061.599 discriminado de la siguiente manera.

Tabla 78. Valor Seguro y flete país de destino

Artículo	Valor en (cop\$)	Peso Kg	Alto Cm	Largo Cm	Ancho Cm	Valor Seguro y Flete (cop\$)
Marmita de fondo cónico 300 litros con volteo	14.650.000	160	115	105	105	246.131
Tanque pasteurizador LTLT 500 litros	21.887.100	220	110	80	80	225.847
Tanque enfriador para leche 2000 litros	25.930.500	1200	160	200	128	406.550
Máquina de llenado vertical automática	54.058.500	400	170	70	106	500.909
Empacadora al vacío industrial doble cámara	11.397.700	180	85	120	52	137.134
Subtotal	\$127.923.800	2.160	640	575	471	\$1.516.599
Descuento Por Cantidad						40 %
Total						\$1.061.599

Fuente: <http://www.saferbo.com/cotizador.php>

8.7.4 Costo total de la Importación

El costo total en el que incurrirá la Cooperativa Primero de Septiembre al adquirir la maquinaria necesaria para el mejoramiento en los procesos productivos, será de: \$ 172.923.800 pesos colombianos. En este valor no está incluido el impuesto al valor agregado IVA, correspondiente por la importación a Colombia

Para efectos del cálculo se realiza el siguiente cuadro consolidado.

Valor de la mercancía en dólares **U\$43.660**

Valor de la mercancía en pesos según tasa de cambio promediada para el mes de Mayo 2017 a **2.930** Pesos por 1 Dólar **\$ 127.923.800** Pesos

Tabla 79. Costo total de la importación

Concepto	Responsables de pago y valor	
	Cooperativa Primero de Septiembre	Agente de aduanas
Valor CIP Mercancía	\$ 127.923.800	
Valor IVA	\$ 24.305.522	
Valor agente de aduana	\$ 1.918.857	
valor formularios en aduana		\$ 24.000
Certificado de visto bueno servicio geológico colombiano		\$ 91.176
Transporte y seguro interno	\$ 1.061.599	
TOTAL	\$155.209.778	\$115.176

Fuente: la presente investigación

Como resultado del cálculo se obtiene que la Cooperativa Primero de Septiembre incurrirá en \$155.209.778 pesos como gastos totales en la adquisición de la maquinaria a importar.

9. BENEFICIOS FINANCIEROS QUE SE OBTIENEN CON LA ADQUISICIÓN DE LA MAQUINARIA IMPORTADA PARA EL MEJORAMIENTO EN LA CONSERVACIÓN Y PRODUCCIÓN LECHERA DE LA COOPERATIVA DE LÁCTEOS PRIMERO DE SEPTIEMBRE.

Este objetivo pretende analizar la viabilidad financiera del proyecto, por tanto se sistematizara la información financiera de la Cooperativa de lácteos Primero de Septiembre obtenida con anterioridad y se realizara una proyección de estas con el fin de determinar el tiempo en el cual se recuperara la inversión en maquinaria adquirida para mejorar los procesos productivos de la Cooperativa.

Este análisis se basa en la elaboración de un flujo de caja anual proyectado, basado en los ingresos y egresos de la empresa, los criterios utilizados para la evaluación son el Flujo de caja, el VPN, la TIR y la relación Costo- Beneficio.

9.1 ADMINISTRACION Y FINANZAS

Los ingresos que percibe la Cooperativa Primero de Septiembre al mes son aproximadamente \$90.566.400 según la entrevista; el costo de compra de leche al mes es de \$ 76.896.000, y costo logístico al que deben incurrir con el fin de recolectar y comercializar los productos es de \$2.000.000 en el mismo periodo; los salarios que debe remunerar la empresa al mes es \$1.000.000 por la totalidad de los empleados.

El costo de mantenimiento preventivo de la maquinaria que posee la empresa es de \$400.000 mensuales y el monto utilizado para el mantenimiento correctivo es de \$200.000 mensuales.

Las utilidades adquiridas por la asociación son repartidas equitativamente entre los socios al finalizar el año contable, ya que como se puede observar los salarios en el mes son muy bajos, y representan más un trabajo colectivo con resultados a mediano plazo.

Tabla 80. Ingresos, Costos y Utilidad en Cooperativa Primero de Septiembre año 2016

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AÑO 2016	
INGRESOS	
Operacionales	\$ 1.086.796.800
COSTOS	
Costo de materia prima	\$ 922.752.000
Costo mano de obra directa	\$ 12.000.000

Costo logístico	\$	2.400.000
TOTAL COSTOS	\$	937.152.000
UTILIDAD BRUTA	\$	149.644.800
GASTOS		
Operacionales	\$	7.200.000
TOTAL UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$	142.444.800
Impuesto de renta (35%)	\$	49.855.680
UTILIDAD LIQUIDA	\$	92.589.120

Fuente: Estados Financieros Cooperativa Primero de Septiembre.

El cuadro anterior explica en términos aproximados según la información otorgada por la Cooperativa a través de la entrevista, cuales son los ingresos, costos y la utilidad generada por las actividades ejercidas en esta empresa.

En este orden de ideas, la utilidad que percibe la Cooperativa aproximadamente es de \$ 92.589.120 anuales, un valor demasiado bajo, ya que trasladado porcentualmente solo se obtiene una utilidad del 9,12% durante el año, alcanzando escasamente a cubrir los pagos de los empleados y los servicios públicos, además de lo necesario para el funcionamiento de la empresa.

En base a todo este análisis, la Asociación Primero de Septiembre, busca en el mediano plazo transformar y comercializar productos derivados de la leche para crear valor agregado en los productos, mediante la contratación de mano de obra calificada, con alto conocimiento y disposición en el trabajo, además de la implementación de maquinaria adecuada para llevar a cabo este objetivo.

Según el criterio del gerente de la Cooperativa, el impacto que se generaría la adquisición de tecnología para la transformación y comercialización tanto a la asociación como a las familias que abastecen de leche después de, sería muy alto ya que podrían mejorar sus condiciones económicas, aumentando la productividad de materia prima.

9.2 PRODUCCIÓN ANTES DE ADQUISICIÓN MAQUINARIA

La producción de leche por parte de las familias corresponden a 5.133 litros diarios, de los cuales: 2.848 son compradas por la Cooperativa Primero de Septiembre, 1925 Litros son vendidos a otros acopiadores y aproximadamente 360 litros se pierden en el proceso de producción.

Ante este panorama, la Asociación Primero de Septiembre vislumbra una oportunidad para poder acaparar toda la producción de leche por parte de las familias, para posteriormente transformarla y comercializarla en el mercado de Nariño, generando así mayores utilidades tanto para la Asociación, como para las familias.

9.3 PRODUCCIÓN DESPUÉS DE ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA

Para la transformación y comercialización de productos derivados de la leche, es necesario la adquisición de la siguiente maquinaria: Marmita de fondo cónico 300 litros con volteo, tanque pasteurizador LTLT 500 litros, tanque enfriador para leche 2000 litros, máquina de llenado vertical automática y empacadora al vacío industrial doble cámara.

Para iniciar la participación en el mercado, se espera ofrecer los siguientes productos: Continuar con la venta de leche sin procesar a la empresa Alpina, Leche pasteurizada litro, Queso semi blando 500 Grs, Yogurt Litro y quesadillas de 100 Gr.

9.4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para la proyección de la demanda, se espera que la Cooperativa de lácteos Primero de Septiembre, aumente su nivel de ventas en un 3% anual para el primer año, 5% para el segundo, 7% para el tercero, 9 y 11 para los dos siguientes años respectivamente, mediante la gestión de compra de materia prima y mayor esfuerzo en la comercialización del producto.

De igual manera, se espera continuar con las ventas de leche sin transformar a la empresa Alpina en un 60% y con el 40% restante se espera iniciar la elaboración de productos lácteos en la siguiente proporción: se espera vender un 40% en leche pasteurizada, un 30% en queso semi blando, un 20% en yogurt y un 10% en quesadillas.

Tabla 81. Proyección de la demanda

PRODUCTO	2017	2018	2019	2020	2021
Leche sin transformar	419.449	440.421	496.236	471.251	513.663
Leche pasteurizada	111.853	117.446	125.667	136.977	152.044
Queso semiblando	62.917	66.063	70.688	77.050	85.525
Yogurt	41.945	44.042	47.125	51.366	57.017
Quesadilla	83.890	88.084	94.250	102.733	114.033

Fuente: la presente investigación

9.5 PRECIO DE VENTA

Para proyectar el precio de venta se tuvo en cuenta el promedio de la inflación de los últimos 5 años, el cual fue de 3,97%

Tabla 82. Precios de venta

PRODUCTO	AÑOS					
	VARIACION PORCENTUAL	2017	2018	2019	2020	2021
Leche sin transformar	3,97%	\$1.102	\$1.146	\$1.191	\$1.239	\$1.288
Leche pasteurizada	3,97%	\$2.200	\$ 2.287	\$ 2.378	\$ 2.473	\$2.571
Queso semiblando	3,97%	\$ 4.000	\$ 4.159	\$ 4.324	\$ 4.496	\$ 4.674
Yogurt	3,97%	\$ 3.000	\$ 3.119	\$ 3.243	\$ 3.372	\$ 3.506
Quesadilla	3,97%	\$ 1.500	\$ 1.560	\$ 1.621	\$ 1.686	\$ 1.753

Fuente: la presente investigación

9.6 PROYECCIÓN DE VENTAS, COSTOS Y GASTOS

Para el cálculo del precio de venta del año 2017 se tuvo en cuenta el costo de la materia prima, costo de la mano de obra, los costos indirectos y los gastos en los que incurre la empresa para el procesamiento, venta y distribución de productos lácteos.

Tabla 83. Proyección de ventas, costos y gastos

Ventas, Costos y Gastos						
Precio Por Producto		2017	2018	2019	2020	2021
Precio Leche sin transformar Litro	\$ / unid.	1.102	1.146	1.191	1.239	1.288
Precio Leche pasteurizada Litro	\$ / unid.	2.200	2.287	2.378	2.473	2.571
Precio Queso semi blando 500 Gr.	\$ / unid.	4.000	4.159	4.324	4.496	4.674
Precio Yogurt Litro	\$ / unid.	3.000	3.119	3.243	3.372	3.506
Precio Quesadilla 100 Grs.	\$ / unid.	1.500	1.560	1.621	1.686	1.753
Unidades Vendidas por Producto						
Ventas Leche sin transformar Litro	unid.	419.449	440.421	471.251	513.663	570.166
Ventas Leche pasteurizada Litro	unid.	111.853	117.446	125.667	136.977	152.044
Ventas Queso semi blando 500 Gr.	unid.	62.917	66.063	70.688	77.050	85.525
Ventas Yogurt Litro	unid.	41.945	44.042	47.125	51.366	57.017
Ventas Quesadilla 100 Grs.	unid.	83.890	88.084	94.250	102.733	114.033
Total Ventas						
Precio Promedio	\$	1.682,7	1.749,7	1.818,8	1.891,6	1.966,5
Ventas	unid.	720.054	756.056	808.981	881.789	978.785
Ventas	\$	1.211.647.398,0	1.322.855.523,0	1.471.356.604,0	1.668.003.368,0	1.924.824.233,0
Rebajas en Ventas						
Rebaja	% ventas	13,0%	13,0%	13,0%	13,0%	13,0%

Pronto pago	\$	157.514.162	171.971.218	191.276.359	216.840.438	250.227.150
Costos Unitarios Materia Prima						
Costo Materia Prima Leche sin transformar Litro	\$ / unid.	936	973	1.012	1.052	1.093
Costo Materia Leche pasteurizada Litro	\$ / unid.	1.404	1.459	1.517	1.577	1.640
Costo Materia Prima Queso semi blando 500 Gr.	\$ / unid.	1.871	1.946	2.023	2.103	2.187
Costo Materia Prima Yogurt Litro	\$ / unid.	1.871	1.946	2.023	2.103	2.187
Costo Materia Prima Quesadilla 100 Grs.	\$ / unid.	468	486	506	526	547
Costos Unitarios Mano de Obra						
Costo Mano de Obra Leche sin transformar Litro	\$ / unid.	74	77	80	83	86
Costo Mano de Obra Leche pasteurizada Litro	\$ / unid.	135	140	146	152	158
Costo Mano de Obra Queso semi blando 500 Gr.	\$ / unid.	101	105	109	114	118
Costo Mano de Obra Yogurt Litro	\$ / unid.	50	52	54	56	58
Costo Mano de Obra Quesadilla 100 Grs.	\$ / unid.	101	105	109	114	118
Costos Variables Unitarios						
Materia Prima (Costo Promedio)	\$ / unid.	1.090,3	1.133,5	1.178,7	1.225,3	1.273,7
Mano de Obra (Costo Promedio)	\$ / unid.	87,6	91,0	94,7	98,5	102,1
Materia Prima y M.O.	\$ / unid.	1.177,9	1.224,5	1.273,4	1.323,8	1.375,8
Otros Costos de Fabricación						
Otros Costos de Fabricación	\$	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Costos Producción Inventariables						
Materia Prima	\$	785.103.198	856.956.501	953.569.050	1.080.482.611	1.246.659.003
Mano de Obra	\$	63.064.138	68.830.476	76.570.454	86.826.291	99.912.058
Materia Prima y M.O.	\$	848.167.336	925.786.977	1.030.139.504	1.167.308.902	1.346.571.061
Depreciación	\$	28.437.845	29.012.289	29.853.646	31.340.357	33.697.152
Total	\$	876.605.181	954.799.266	1.059.993.150	1.198.649.259	1.380.268.213

Margen Bruto	\$	27,65%	27,82%	27,96%	28,14%	28,29%
Gastos Operacionales						
Gastos de Ventas	\$	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
Gastos Administración	\$	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Total Gastos	\$	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000

Fuente: la presente investigación

9.7 BALANCE GENERAL PROYECTADO

Como se puede observar el balance general es un resumen financiero contable que refleja la situación actual de la empresa tanto de lo que tiene, lo que debe y lo que realmente le pertenece a cada socio.

Para la realización de dicho informe se tuvo en cuenta los activos que a su vez se dividen en activos corrientes tales como efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, gastos anticipados, terrenos, y activos fijos: Construcciones y edificaciones, maquinaria y equipo, muebles y enseres y equipo de oficina. También se tuvo en cuenta los pasivos, que como los activos se dividen en corrientes y no corrientes, y sus cuentas más representativas son: Cuentas por pagar a proveedores, impuestos por pagar, acreedores varios entre otros.

Finalmente se tiene el patrimonio que condensa las utilidades esperadas por parte de los inversionista, y el cual corresponde a la suma de los activos + los pasivos.

En este orden de ideas se puede apreciar como la empresa a largo plazo aumentaría considerablemente sus activos corrientes dándole solvencia, mientras que sus activos fijos van disminuyendo su valor por la depreciación de los mismos. En cuanto a los pasivos también se tienen incrementos considerando el crecimiento de la empresa.

Tabla 84. Balance general proyectado

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
BALANCE GENERAL						
Activo Corriente						
Efectivo	-156.168.778	-127.990.000	-31.154.794	79.641.682	211.583.080	370.996.075
Cuentas X Cobrar	8.000.000	100.970.617	110.237.960	122.613.050	139.000.281	160.402.019
Provisión Cuentas por Cobrar		-5.048.531	-5.511.898	-6.130.653	-6.950.014	-8.020.101
Inventarios Materias Primas e Insumos	5.000.000	15.265.896	16.663.043	18.541.620	21.009.384	24.240.592
Inventarios de Producto en Proceso	5.000.000	17.045.101	18.565.541	20.610.978	23.307.069	26.838.549
Inventarios Producto Terminado	5.000.000	36.525.216	39.783.303	44.166.381	49.943.719	57.511.176
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	0	0	0	0	0	0
Amortización Acumulada	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados Neto	0	0	0	0	0	0
Total Activo Corriente:	-133.168.778	36.768.298	148.583.155	279.443.059	437.893.519	631.968.309
Terrenos	6.000.000	6.146.400	6.270.557	6.452.403	6.773.733	7.283.118
Construcciones y Edificios	80.000.000	81.952.000	83.607.430	86.032.046	90.316.442	97.108.238
Depreciación Acumulada Planta		-4.097.600	-8.360.743	-12.904.807	-18.063.288	-24.277.060
Construcciones y Edificios Neto	80.000.000	77.854.400	75.246.687	73.127.239	72.253.153	72.831.179
Maquinaria y Equipo de Operación	155.209.778	158.996.897	162.208.634	166.912.684	175.224.936	188.401.851
Depreciación Acumulada		-7.949.845	-16.220.863	-25.036.903	-35.044.987	-47.100.463
Maquinaria y Equipo de Operación Neto	155.209.778	151.047.052	145.987.771	141.875.782	140.179.949	141.301.388
Muebles y Enseres	20.000.000	20.488.000	20.901.858	21.508.011	22.579.110	24.277.060
Depreciación Acumulada		-4.097.600	-8.360.743	-12.904.807	-18.063.288	-24.277.060
Muebles y Enseres Neto	20.000.000	16.390.400	12.541.115	8.603.205	4.515.822	0
Equipo de Transporte	20.000.000	20.488.000	20.901.858	21.508.011	22.579.110	24.277.060
Depreciación Acumulada		-2.048.800	-4.180.372	-6.452.403	-9.031.644	-12.138.530

Equipo de Transporte Neto	20.000.000	18.439.200	16.721.486	15.055.608	13.547.466	12.138.530
Equipo de Oficina	50.000.000	51.220.000	52.254.644	53.770.029	56.447.776	60.692.649
Depreciación Acumulada		-10.244.000	-20.901.858	-32.262.017	-45.158.221	-60.692.649
Equipo de Oficina Neto	50.000.000	40.976.000	31.352.786	21.508.011	11.289.555	0
Total Activos Fijos:	331.209.778	310.853.452	288.120.402	266.622.248	248.559.679	233.554.215
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO	198.041.000	347.621.750	436.703.557	546.065.307	686.453.198	865.522.524
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	20.000.000	70.680.611	77.148.915	85.844.959	97.275.742	112.214.255
Impuestos X Pagar	0	33.377.167	40.722.630	48.903.580	59.655.151	71.879.545
Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	10.334.000	10.334.000	9.185.778	8.037.556	6.889.333	5.741.111
Otros pasivos a LP		0	0	0	0	0
Obligaciones fondos de Inversión	137.707.000	137.707.000	137.707.000	137.707.000	137.707.000	137.707.000
TOTAL PASIVO	168.041.000	252.098.778	264.764.323	280.493.094	301.527.226	327.541.911
Patrimonio						
Capital Social	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	6.479.097	14.384.078	15.000.000	15.000.000
Utilidades Retenidas	0	0	55.072.326	122.264.666	211.832.698	321.843.815
Utilidades del Ejercicio	0	64.790.971	79.049.812	94.930.478	115.801.175	139.530.881
Revalorización patrimonio	0	732.000	1.338.000	3.992.991	12.292.099	31.605.918
TOTAL PATRIMONIO	30.000.000	95.522.971	171.939.234	265.572.213	384.925.972	537.980.613
TOTAL PAS + PAT	198.041.000	347.621.750	436.703.557	546.065.307	686.453.198	865.522.524

Fuente: la presente investigación

9.8 ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS PROYECTADO

El Estado de Ganancias y Pérdidas o Estado de Resultados, es un informe financiero que da muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener.

Para este ejercicio se proyecta el valor de las ventas para los próximos 5 años, restándole las devoluciones y rebajas en las ventas, los costos tanto directos como indirectos y la depreciación da como resultado la utilidad bruta.

Posteriormente se le restan los gastos tanto directos como indirectos por el ejercicio de la empresa y se suman otros ingresos, dando como resultado la utilidad antes de impuestos.

Como se puede apreciar en la siguiente tabla, se observa cómo se incrementan el nivel de ventas, gracias a la transformación de la materia prima que para nuestro caso es la leche, pasando de \$ 1.086.796.800 del año 2016, según estado de resultados de la Asociación Primero de Septiembre año 2016 a 1.211.647.398 para el 2017. Es aquí donde se resalta la importancia de tecnificar los procesos dándole valor agregado a los productos.

En esta orientación, se puede analizar como las utilidades incrementarían considerablemente, durante los próximos 5 años, esto claro está que si se cumplen las expectativas de venta proyectadas para todo este periodo. Para el quinto año se evidencia como las utilidades totalizan un monto de **\$ 139.530.881**, que repartido entre los 20 socios daría un valor de \$ 6.976.544.

Tabla 85. Estado de resultados

	2017	2018	2019	2020	2021
ESTADO DE RESULTADOS					
Ventas	1.211.647.398	1.322.855.523	1.471.356.604	1.668.003.368	1.924.824.233
Devoluciones y rebajas en ventas	157.514.162	171.971.218	191.276.359	216.840.438	250.227.150
Materia Prima, Mano de Obra	848.167.336	925.786.977	1.030.139.504	1.167.308.902	1.346.571.061
Depreciación	28.437.845	29.012.289	29.853.646	31.340.357	33.697.152
Otros Costos	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Utilidad Bruta	147.528.055	166.085.039	190.087.096	222.513.671	264.328.870
Gasto de Ventas	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
Gastos de Administracion	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Provisiones	5.048.531	463.367	618.755	819.362	1.070.087
Amortización Gastos	0	0	0	0	0
Utilidad Operativa	92.479.525	115.621.672	139.468.341	171.694.309	213.258.783
Otros ingresos					
Intereses	1.660.905	1.522.469	1.334.784	1.216.664	1.226.226
Otros ingresos y egresos	-1.660.905	-1.522.469	-1.334.784	-1.216.664	-1.226.226
Revalorización de Patrimonio	-732.000	-606.000	-2.654.991	-8.299.107	-19.313.819
Ajuste Activos no Monetarios	8.081.519	6.853.684	10.038.204	17.737.923	28.118.867
Ajuste Depreciación Acumulada	0	-574.444	-1.682.713	-4.460.135	-9.427.179
Total Corrección Monetaria	7.349.519	5.673.240	5.700.500	4.978.681	-622.131
Utilidad antes de impuestos	98.168.138	119.772.442	143.834.058	175.456.326	211.410.425
Impuestos (35%)	33.377.167	40.722.630	48.903.580	59.655.151	71.879.545
Utilidad Neta Final	64.790.971	79.049.812	94.930.478	115.801.175	139.530.881

Fuente: la presente investigación

9.9 FLUJO DE CAJA

En el flujo de caja a realizar se observaran 5 años de producción de la Cooperativa de lácteos Primero de Septiembre después de la inversión, se determinan igualmente los ingresos y costos proyectados teniendo en cuenta el incremento en volumen de ventas calculado para este mismo periodo, dicho incremento en volumen de ventas se realiza en base a la adquisición de la maquinaria importada. Esto se realiza con el fin de conocer las entradas y salidas, que obtiene la empresa durante este período y así determinar si existirán problemas de liquidez, y por ende de viabilidad de la importación de maquinaria para el mejoramiento en los procesos productivos de la Cooperativa.

En relación a lo anterior, se puede mirar como para el primer año la Asociación Primero de Septiembre no tendrá liquidez, por sus obligaciones a corto plazo, dando como resultado un valor negativo, sin embargo a partir del segundo año, se empieza a mejorar la condición obteniendo una alta liquidez en el transcurso de los otros 4 años.

Tabla 86. Flujo de caja

	2017	2018	2019	2020	2021
FLUJO DE CAJA					
Flujo de Caja Operativo					
Utilidad Operacional	92.479.525	115.621.672	139.468.341	171.694.309	213.258.783
Depreciaciones	28.437.845	29.012.289	29.853.646	31.340.357	33.697.152
Provisiones	5.048.531	463.367	618.755	819.362	1.070.087
Impuestos	0	-33.377.167	-40.722.630	-48.903.580	-59.655.151
<u>Neto Flujo de Caja Operativo</u>	125.965.900	111.720.161	129.218.111	154.950.448	188.370.871
Flujo de Caja Inversión					
Variacion Cuentas por Cobrar	-92.970.617	-9.267.344	-12.375.090	-16.387.230	-21.401.739
Variacion Inv. Materias Primas e insumos ³	-10.265.896	-1.397.148	-1.878.577	-2.467.764	-3.231.208
Variacion Inv. Prod. En Proceso	-12.045.101	-1.520.441	-2.045.437	-2.696.091	-3.531.480
Variacion Inv. Prod. Terminados	-31.525.216	-3.258.087	-4.383.078	-5.777.338	-7.567.456
Variación Cuentas por Pagar	50.680.611	6.468.303	8.696.044	11.430.783	14.938.513
Variación del Capital de Trabajo	-96.126.217	-8.974.715	-11.986.139	-15.897.640	-20.793.369
<u>Neto Flujo de Caja Inversión</u>	-96.126.217	-8.974.715	-11.986.139	-15.897.640	-20.793.369
Flujo de Caja Financiamiento					
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo	0	-1.148.222	-1.148.222	-1.148.222	-1.148.222
Intereses Pagados	-1.660.905	-1.522.469	-1.334.784	-1.216.664	-1.226.226
Dividendos Pagados	0	-3.239.549	-3.952.491	-4.746.524	-5.790.059
<u>Neto Flujo de Caja Financiamiento</u>	-1.660.905	-5.910.240	-6.435.496	-7.111.410	-8.164.507
Neto Periodo	28.178.778	96.835.206	110.796.476	131.941.399	159.412.994
Saldo anterior	-	-	-31.154.794	79.641.682	211.583.080
	156.168.778	127.990.000			

Saldo siguiente	- 127.990.000	-31.154.794	79.641.682	211.583.080	370.996.075
------------------------	-------------------------	--------------------	-------------------	--------------------	--------------------

Fuente: la presente investigación

9.10 INDICADORES FINANCIEROS PROYECTADOS

Como se puede observar en la siguiente tabla, se proyecta cada uno de los indicadores financieros para que el inversionista tenga criterios para poder decidir en el proyecto el cual es factible y favorable.

Se puede destacar una excelente liquidez, también se ve como el nivel de endeudamiento va disminuyendo a medida que se va proyectado la Asociación sólida en el mercado de productos lácteos, una rentabilidad del activo del 18,6 % para el primer año.

Tabla 87. Indicadores financieros proyectados

Indicadores Financieros Proyectados	2017	2018	2019	2020	2021
Liquidez - Razón Corriente	0,35	1,26	2,07	2,79	3,43
Prueba Acida	0	1	2	2	3
Rotacion cartera (días),	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Rotación Inventarios (días)	20,5	20,4	20,4	20,3	20,3
Rotacion Proveedores (días)	29,0	29,1	29,2	29,2	29,3
Nivel de Endeudamiento Total	72,5%	60,6%	51,4%	43,9%	37,8%
Concentración Corto Plazo	0	0	0	0	1
Rentabilidad Operacional	7,6%	8,7%	9,5%	10,3%	11,1%
Rentabilidad Neta	5,3%	6,0%	6,5%	6,9%	7,2%
Rentabilidad Patrimonio	67,8%	46,0%	35,7%	30,1%	25,9%
Rentabilidad del Activo	18,6%	18,1%	17,4%	16,9%	16,1%

Fuente: la presente investigación

9.11 CRITERIOS DE DECISIÓN

Para tomar las decisiones correctas el financista debe tener en cuenta elementos de evaluación y análisis como la definición de los criterios de análisis, el riesgo de las inversiones y la tasa de retorno requerida. En este sentido los miembros de la asociación esperan una tasa mínima de rendimiento del 20%, para lo cual y después de desarrollar todo el análisis financiero da una Tasa Interna de Retorno es del 28,91 %.

Si traemos la inversión a fecha actual se tendría un Valor Actual Neto de \$ 41.077.629.

Tabla 88. Criterios de decisión

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	20%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	28,91%
VAN (Valor actual neto)	41.077.629
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	1,95
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	12 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	84,85%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	36 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	60 mes

10. IMPACTO SOCIAL QUE SE GENERARÍA EN LAS FAMILIAS DEDICADAS A LA PRODUCCIÓN DE LECHE EN LOS RESGUARDO INDÍGENAS DE GUACHUCAL, MUELLAMÚES Y COLIMBA, DESPUÉS DE LA ADQUISICIÓN DE LA MAQUINARIA

El impacto generado en los Resguardo Indígenas en el ámbito social después de importación de maquinaria está asociado a los cambios que contribuyen al bienestar de las familias de los Resguardo Indígenas de Guachucal, Muellamúes y Colimba.

Dicho bienestar se verá reflejado en el mejoramiento del modo de vida de estas familias, otorgando empleo que permita el sustento de las mismas evitando a su vez el crecimiento del desplazamiento hacia ciudades con el fin de obtener empleo, fenómeno que ocasiona el desarraigo de las familias de su esencia puesto que los aparta de sus raíces y costumbres obligados a adoptar otro tipo de tradiciones para lograr un fin netamente económico.

Igualmente a través de esta condición de bienestar se logra por parte de las familias un mayor acceso a los servicios básicos, tales como salud, remesa, educación, una mayor probabilidad de acceso a vivienda propia, permitiendo una correcta conformación de cada núcleo familiar de manera independiente y con un sano desarrollo entre sus integrantes; a su vez permite el mejoramiento de las condiciones físicas de los hogares, logrando un mayor avalúo de sus viviendas generando un incremento en el patrimonio de sus propietarios.

Igualmente la Cooperativa de Lácteos Primero de Septiembre se desea proyectar como un ente de desarrollo social que reúna y convoque el desarrollo del trabajo en equipo y la asociatividad para constitución de proyectos sociales, estableciéndose en pionera de los mismos donde a través de dicha entidad y con contribución de partes políticas se obtengan ayudas en pro de la comunidad, destinando igualmente parte de las utilidades de la empresa hacia este fin contribuyendo con responsabilidad social.

Un proyecto de gran importancia indispensable en el desarrollo social de los Resguardo Indígenas de Guachucal, Muellamúes y Colimba es la construcción del alcantarillado, servicio que es de gran importancia y mayor aun cuando se trata de manejo de aguas residuales y producción. Este servicio generaría bienestar tanto a la Cooperativa en cuanto a las operaciones de la misma como a las familias que disminuirían la vulnerabilidad a la que se encuentran expuestas con dicha situación.

Aquellos beneficios son accesibles a través del mayor ingreso que reciben las familias después de la adquisición de maquinaria por la Cooperativa, mejorando en cierta medida el estado de pobreza relativa al que se ven enfrentados.

Tabla 89. Consolidado de ingresos familias lecheras de los Resguardo Indígena de Guachucal, Muellamúes y Colimba

RESGUARDOS INDÍGENAS	Venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre antes de la importación de maquinaria para procesamiento lácteo		Desecho diario de leche	Venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre después de la importación maquinaria para procesamiento lácteo		
	Cantidad en Lts. (diario)	Valor (diario actual \$780)		Cantidad en Lts. (diario)	Valor (diario futuro \$780)	Valor Semanal futuro
Guachucal	1.321	\$ 1.003.380	0	2.388	\$ 1.862.640	\$ 13.038.480
Colimba	466	\$ 363.480	191	843	\$ 657.540	\$ 4.602.780
Muellamues	122	\$ 95.160	169	1.901	\$ 1.482.780	\$ 10.379.460

Fuente: la presente investigación

El factor económico después de la importación de maquinaria por la Cooperativa Primero de Septiembre, mejora en gran medida el nivel de ingresos de las familias de los Resguardo Indígenas de Guachucal, Muellamúes y Colimba puesto que serán captados 2.285 litros diarios adicionales por la Cooperativa constituyendo 5133 litros de leche mensuales al ser comprados a 780 pesos representa \$1.782.300 diarios para la totalidad de los Resguardo Indígenas. Es importante destacar que las familias deberán incrementar la producción de leche para los otros acopiadores de leche, para no perder la oportunidad de una mayor distribución.

Tabla 90. Variación anual porcentual por ingresos

AÑO 2016	AÑO 2017	VARIACIÓN PORCENTUAL
\$ 526.327.200	\$ 1.441.066.000	%174

Fuente: la presente investigación

Se proyecta el ingreso de las familias, con el fin de determinar cuál sería el ingreso de las mismas en términos anuales durante el periodo de proyección de los ingresos de la Cooperativa; esto debido a que en el momento en que se establece una opción fija de compra las familias se ven estimuladas a vender, es por esta razón que también se estimula la producción; lo cual generaría un concepto adicional de venta de leche, generando más ingresos y mayor estabilidad económica.

A su vez se genera un incremento de empleos indirectos puesto que se extiende la cantidad de clientes quienes crecerán y necesitaran expandirse en personal, con distribuidores, tenderos, productores y demás que se benefician de esta actividad.

CONCLUSIONES

- Los Resguardos Indígenas de Colimba, Guachucal y Muellamúes son regiones de gran producción lechera en más de un 80% en todos los casos, se denota que el sustento económico esta afianzado en la producción de leche.
- Igualmente a través del estudio socioeconómico se logró conocer las condiciones de las familias que conforman estos Resguardo Indígenas, determinando su estado de subsistencia básica a la que se ven enfrentadas las familias, ubicándose la gran mayoría en un nivel de pobreza relativa, debido a algunas necesidades básicas insatisfechas como la vivienda debido a la dificultad de acceso y reparación a ellas, los servicios sanitarios por la ausencia de alcantarillado y el ingreso mínimo que reciben.
- Este nivel de pobreza relativa se determina a partir de que un gran porcentaje de los ingresos de aquellas familias no supera el salario mínimo impuesto por el gobierno, lo cual representa un valor escaso para el sostenimiento de todos los integrantes del hogar y más aún cuando la mayoría de estos poseen obligaciones de más de un salario mínimo mensual.
- En referencia a la producción de leche por parte de las familias su estructura láctea ha sido netamente artesanal y tradicional, teniendo como objetivo la subsistencia, ya que dadas las condiciones de la industria en este sector se ha generado un estancamiento y por ende la pobreza de las familias que en el trabajan las cuales cuentan con escasos recursos
- El estudio de las necesidades tecnológicas permitió conocer la estructura que conforma a la Cooperativa de lácteos Primero de Septiembre, tanto administrativa, financiera y organizacional como de producción lo que permitió conocer las condiciones inadecuadas de producción y determinar cuál es la maquinaria más adecuada para aumentar su capacidad productiva.
- Igualmente el plan importador dio a conocer las pautas a seguir para la adquisición de la maquinaria establecida, obteniendo los mayores beneficios arancelarios debido a los acuerdos ya existentes y analizando la oferta y ubicación de los diferentes fabricantes.
- En el estudio financiero se determinó que la inversión total necesaria sería de \$172.923.800, la cual contempla la ampliación de su capacidad productiva, los resultados positivos arrojados por el estudio financiero dio viabilidad al proyecto con un Valor Actual Neto de 130.234.689, el cual es mayor a 1, una Tasa Interna de Retorno de 69,09%, encontrándose por encima de la tasa de oportunidad lo que indica rentabilidad y viabilidad del proyecto

- El margen de rentabilidad demostrado en este estudio es relativamente alto, puesto que la materia prima que se excluye de producción supera la totalidad de la materia prima procesada y comercializada; por tanto las utilidades de la Cooperativa de Lácteos Primero de Septiembre aumentarían en más del 100%. Además la ubicación estratégica de la Cooperativa cerca de los centros de producción de materia prima permite un mayor aprovechamiento de los costos de recolección de esta, permitiendo trabajar con precios competitivos en el mercado.
- En el campo social la ejecución del proyecto contribuirá en los ingresos en el eslabón primario de la cadena láctea, es decir en las familias objeto de estudio las cuales percibirán un ingreso a largo plazo de más de \$200.000 mensual, obteniendo un incremento de 36% en un periodo de 5 años elevando la calidad de vida de los habitantes; esto a causa del aumento en la producción de la Cooperativa después de importación de maquinaria.
- El proyecto generará desarrollo regional y nuevos empleos directos e indirectos, además de aportar al incremento del PIB local, a su vez se brindará al mercado productos de mayor calidad debido a sus más eficientes procesos productivos.
- La importación de maquinaria es de gran beneficio para el mejoramiento de los procesos de la Cooperativa de lácteos ya que genera el crecimiento de sus utilidades puesto que la inversión en maquinaria propicia una mayor competitividad y eficiencia y permite producciones a gran escala que mejora su productividad y disminuye costos en gran manera siendo benéfico igualmente para las familias de los Resguardos Indígenas asociados.
- En conclusión la adquisición de maquinaria importada por la Cooperativa de Lácteos Primero de Septiembre, es factible desde el punto de vista financiero, económico y social teniendo en cuenta los resultados obtenidos en los objetivos.

RECOMENDACIONES

- Dándole importancia al impacto socioeconómico que va a tener el proyecto y con el fin de que se logren los resultados esperados se recomienda:
- Implementar este proyecto en términos actuales y teniendo en cuenta los resultados obtenidos en este estudio puesto que demostraron rentabilidad y viabilidad dando cumplimiento a los objetivos trazados; al igual que realizar un plan de financiamiento con las entidades financieras nacionales para montaje y puesta en marcha del proyecto.
- Estar actualizado acerca de las innovaciones en tecnología de producción de lácteos y mejoramiento continuo y a su vez realizar capacitación al personal operativo y administrativo para un correcto desarrollo de sus actividades. Es de gran importancia también realizar acciones para obtener certificación INVIMA (Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos) de todos sus productos.
- Así mismo se recomienda hacer una reestructuración organizacional y administrativa de la empresa, para precisar el buen funcionamiento de la empresa, puesto que una sección de mercadeo destinado al incremento de las ventas y una implementación de un profesional contable sería de gran beneficio para el crecimiento de la Cooperativa
- Se recomienda evaluar desde el punto de vista de mercado, técnico y económico la posibilidad de abrir nuevos puntos de venta, ampliar el portafolio de productos, estar atentos a los cambios en preferencias y necesidades del consumidor, expandir sus mercados a nivel regional y nacional y así emprender acciones publicitarias y de mercadeo tales como la creación de una página web o redes sociales, que permitan un mayor reconocimiento de los productos que vende la Cooperativa y que generen contacto con nuevos cliente; para así aumentar gradualmente las unidades vendidas y por ende la utilidad de la empresa.
- En lo referente a la distribución se recomienda agilidad, y eficiencia en los pedidos que realicen los supermercados, tiendas, entre otros, facilitando así la adquisición de los productos y generando una conservación del cliente.
- Se debe continuar con la elaboración de proyectos sociales que contribuyan al bienestar de la comunidad, promoviendo asociaciones agroindustriales que contribuyan a enfrentar los procesos de apertura económica y así como a nuevos retos implícitos en ella.

- Igualmente se recomienda implementar mecanismos de seguridad industrial con el fin de evitar riesgos y accidentes y lograr bienestar en todos sus operarios, además de incluir el pago de riesgos profesionales para sus operarios a una ARP.

NETGRAFÍA

IMPORTANCIA SOCIOECONOMICA DEL SECTOR FRUTICOLA EN COLOMBIA [en línea] < http://www.minagricultura.gov.co/02componentes/06com_01b_cadenas.aspx > [citado en marzo 15 de 2016]

Gobernación de Nariño, Plan Departamental de Desarrollo 2012-2015, Nariño Mejor, [en línea] <http://promsalud.udenar.edu.co/wp-content/uploads/2014/03/PLAN-DE-DESARROLLO-DEPARTAMENTAL-2012-2015-NARI%C3%91O-MEJOR.pdf> [citado en marzo 15 de 2016]

Construcción de índices de selección para ganado holstein en el trópico alto de Nariño. [en línea] http://agris.fao.org/agris-search/search.do;jsessionid=FC42F98951D4F8B4A292971E7B7BE1F5?request_locale=es&recordID=CO2013307193&sourceQuery=&query=&sortField=&sortOrder=&agrovocString=&advQuery=¢erString=&enableField= [citado en marzo 15 de 2016]

Consolidado agropecuario 2009 Secretaria de agricultura y medio ambiente Nariño [en línea] < http://nariño.gov.co/2008-2011/index.php?option=com_remository&Itemid=232&func=fileinfo&id=2815 > [citado en marzo 17 de 2016]

PLAN ESTRATÉGICO DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL DE LA PROVINCIA DE ESPINAR PARA EL MEDIANO PLAZO 2006-2010 [en línea] < <http://www.eumed.net/librosgratis/2008c/429/Definiciones%20de%20cadena%20productiva.htm> > [citado en marzo 29 de 2016]

Cadenas Productivas - Enfoques Y Precisiones Conceptuales [en línea] < <https://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwiA093x19TTAhWI4iYKHxDzBF4QFgghMAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.ueexternado.edu.co%2Findex.php%2Fsotavento%2Farticle%2Fdownload%2F1602%2F1441&usq=AFQjCNE74EZGGBeJgv6qUIMF4drKofFjPA&sig2=VfoTRBcOWn-CdaTeGTYHsA&cad=rja> [citado en marzo 29 de 2016]

EN QUE CONSISTE LA CADENA DE VALOR Y ABASTECIMIENTO [en línea] < <http://jairmeza-jair.blogspot.com.co/2007/08/en-que-consiste-la-cadena-de-valor-y.html> [citado en marzo 30 de 2016]

LA CADENA DE LÁCTEOS EN COLOMBIA UNA MIRADA GLOBAL DE SU ESTRUCTURA Y DINAMICA 1991-2005 [en línea] < http://bibliotecadigital.agronet.gov.co/bitstream/11348/6345/1/2005112162250_caracterizacion_lacteos.pdf [citado en marzo 30 de 2016]

Leche [en línea] < https://es.wikipedia.org/wiki/Leche#Procesos_industriales >
[citado en marzo 30 de 2016]

Perfil de los principales enfoques de desarrollo examinados [en línea] <
<http://www.fao.org/docrep/007/j3137s/j3137s0a.htm> [citado en abril 1 de 2016]

ANEXOS



Encuesta No. _____

RESPONSABLES: _____

DIRIGIDA A: Las familias lecheras de los resguardos indígenas de Guachucal, Muellamués y Colimba, en el municipio de Guachucal.

OBJETIVO: Identificar la situación socioeconómica actual de las familias lecheras de los resguardos indígenas de Guachucal, Muellamués y Colimba, en el municipio de Guachucal.

A. INFORMACIÓN PREELIMINAR

NOTA: La información obtenida solo tendrá aplicación de tipo académico.

1. ¿Su actividad económica está relacionada con, la producción, distribución y/o procesamiento de leche?

a. Sí ____ b. No ____

2. Puesto de jerarquía en el hogar:

- a. Padre ____
- b. Madre ____
- c. Hijo(a) ____
- d. Abuelo ____
- e. Tíos(as) ____

B. INFORMACIÓN SOBRE LA VIVIENDA

3. ¿Hace cuánto tiempo viven en la casa?

- a. 1 a 10 años ____
- b. 11 a 20 años ____
- c. 21 a 29 años ____

d. 30 o más _____

Si responde (a) o (d), pasa a la pregunta 4

Si responde (b) pasa a la pregunta 5

Si responde (c) pasa a la pregunta 6

4. Tipo de vivienda

- a. Familiar _____
- b. Arrendada _____
- c. Anticresada _____
- d. Propia _____

5. ¿Cuál es el valor de arrendamiento?

- a. De 50.000 a 100.000 _____
- b. De 110.000 a 150.000 _____
- c. De 160.000 a 250.000 _____
- d. Más de 260.000 _____

6. ¿Cuál es el valor de anticres?

- a. De 500.000 a 1.500.000 _____
- b. De 1.600.000 a 3.000.000 _____
- c. De 3.100.000 a 5.000.000 _____
- d. Más de 5.100.000 _____

7. Material predominante en la casa

- a. Adobe _____
- b. Madera _____
- c. Estructura ladrillo y concreto _____
- d. Quincha _____

B. INFORMACIÓN SOBRE LA FAMILIA

10. ¿Cuántas personas habitan en la vivienda?

- a. De 1 a 2 _____
- b. De 3 a 6 _____
- c. De 7 a 12 _____
- d. Más de 13 personas _____

11. ¿Cuántas familias viven en la vivienda?

- a. De 1 a 2 _____
- b. De 3 a 4 _____
- c. Más de 5 _____

12. ¿Cuántas personas trabajan en su familia?

- a. De 1 a 3 _____
- b. De 4 a 8 _____
- c. Más de 9 _____

13. Detallar el aporte monetario de los integrantes de la vivienda

Pariente	Ingreso Mensual	Concepto
Abuelo(a).....	_____	
Padre.....	_____	
Madre.....	_____	
Hijos mayores de 18 años.....	_____	
Hijos menores de 18 años.....	_____	
Otros Ingresos. (Rentas, giros, etc.)	_____	
Total Mensual		

14. ¿Cuál es el gasto de la familia? Total mensual/familiar

- De 300.000 a 700.000 _____
- De 800.000 a 1.600.000 _____
- Más de 1.600.000 pesos _____

C. ORGANIZACIONES DE LA SOCIEDAD CIVIL

15. ¿Existe una Junta Vecinal? Si () No ()

16. ¿Cómo participa usted en la Junta Vecinal local?

17. ¿Qué organizaciones existen en su comunidad? Nombre las 3 más importantes en su consideración:

Organizaciones	Actividades que realizan	Lideres

D. INFORMACION ECONOMICA

18. ¿Cuál es su principal Actividad Económica?

- a) Producción lechera _____ b) Producción agrícola _____
 c) Producción pecuaria _____
 d) Comercio _____ e) Servicios _____ f) Empleados _____
 g) Jornaleros _____

Si su actividad económica está relacionada con la producción de leche conteste las siguientes preguntas

19. De qué manera desarrolla su actividad lechera.

- a. Artesanal _____ b) Tecnificada _____

20. Cuantas cabezas destinadas a la producción de leche posee

- a) De 1 a 3 _____ b) De 4 a 8 _____ c) De 9 a 15 _____ d) Más de 16 _____

21. Cuantos litros de leche produce al día

- a) De 3 a 10 _____ Lts. b) de 11 a 30 lts. _____ c) de 31 a 45 lts. _____ d) Más de 50 lts _____

22. ¿Cuantos litros de leche entrega a la Cooperativa Primero de Septiembre a diario?

- a) De 4 a 10 _____ b) de 11 a 18 _____ c) de 19 a 28 _____ d) Más de 29 _____

23. ¿Cuantos litros de leche entrega a otros acopiadores a diario?

- a) De 0 a 5 _____ b) de 6 a 12 _____ c) de 13 a 18 _____ d) Más de 19 _____

24. ¿Ha tenido usted que desechar leche a causa de la ausencia de compradores?

Sí___ No___

❖ Si su respuesta es sí responda la pregunta 25

25. ¿Cuántos litros de leche ha estado obligado a desechar semanalmente?

a) De 0 a 10 ___ b) de 11 a 18 ___ c) de 19 a 28 ___ d) Más de 29 ___

26. ¿Cuánto es su ingreso monetario diario por concepto de venta de leche a la Cooperativa Primero de Septiembre?

a) De 5.000 a 10.000___ b) De 11.000 a 15.000___ c) De 16.000 a 20.000___ d) Más de 21.000 _____

27. ¿Cuánto es su ingreso monetario diario por concepto de venta de leche a otros acopiadores?

a) De 0 a 5.000___ b) De 6.000 a 12.000___ c) De 13.000 a 18.000___
d) Más de 19.000 _____

GRACIAS POR SU ATENCION Y COLABORACION



Encuesta No. _____

RESPONSABLES: _____

ENCUESTA DIRIGIDA A: SUPERMERCADOS/AUTOSERVICIOS, TIENDAS Y GRANEROS UBICADOS EN EL MUNICIPIO DE GUACHUCAL, DEPARTAMENTO DE NARIÑO.

Objetivo: Recolectar información sobre la percepción de los propietarios de tiendas, supermercados/autoservicios y graneros del casco urbano del municipio de Guachucal, acerca de la comercialización de derivados lácteos de producidos en la región, a nivel nacional e importados, con el propósito de decidir sobre la viabilidad de una propuesta de diversificación de productos lácteos por parte de la Cooperativa Primero de Septiembre.

NOTA: La información obtenida solo tendrá aplicación de tipo académico.

TIPO DE NEGOCIO: Supermercado/Autoservicio ___ Tienda ___ Granero ___

1. ¿Comercializa productos lácteos?

a. Sí ___ b. No ___

Si su respuesta es afirmativa, continúe con esta encuesta.

2. ¿Qué productos lácteos comercializa?

a. Yogurt ___ b. Kumis ___ c. Queso ___ d. Quesadilla ___ e. Otro(s) ___ ¿Cuál (es)? _____

3. ¿Cuáles de las siguientes clases de productos (lácteos) son de su mayor preferencia y opta por comercializar en mayor medida?

a. Regionales ___ b. Nacionales ___ c. Importados ___

Mencione una razón o motivo de su elección

4. ¿Qué marca(s) de lácteos comercializa?

a. Colácteos ___ b. Lácteos Andinos c. La Victoria ___ d. Alpina ___ e. Otra (s) ___
¿Cuál (es)? _____

5. ¿Cómo califica el factor PRECIO de los productos lácteos que usted adquiere de sus proveedores?

a. Alto ___ b. Medianamente razonable ___ c. Razonable ___ d. Muy asequible ___

6. ¿Cómo califica el factor CALIDAD de los productos lácteos que usted adquiere de sus proveedores?

a. Excelente ___ b. Muy buena ___ c. Buena ___ d. Regular ___

7. ¿Cómo califica el factor EMPAQUE/PRESENTACIÓN de los productos lácteos que usted adquiere de sus proveedores?

a. Excelente ___ b. Muy buena ___ c. Buena ___ d. Regular ___

8. ¿Qué ingresos recibe por la comercialización de productos lácteos al mes?

a. Entre \$100.000 y \$150.000 ___ b. Entre \$150.001 y \$200.000 ___ c. Entre \$200.001 y \$250.000 ___ d. Más de \$250.000 ___

9. ¿Qué tipo de refrigeración utiliza en su establecimiento?

a. Nevera tradicional ___ b. Congelador ___ c. Nevera vertical con puerta de vidrio ___
c. Otro ¿Cuál? _____

10. ¿Estaría dispuesto a comercializar en su establecimiento, derivados lácteos producidos por una Cooperativa de origen regional?

a. Si ___ b. No ___ ¿Por qué? _____

Si su respuesta es afirmativa, continúe con la pregunta No. 9. De lo contrario la encuesta ha finalizado.

11. ¿Qué productos le interesaría comercializar de esta Cooperativa de origen regional? **(Marque máximo 2)**

a. Yogurt ___ b. Kumis ___ c. Queso ___ d. Quesadilla ___ e. Otro(s) ___ **¿Cuál (es)?** _____

12. ¿Qué atributos le serían más importantes si se le ofreciera derivados lácteos producidos por una Cooperativa de origen regional? **(Marque máximo 2)**

a. Calidad ___ b. Precio ___ c. Empaque/Presentación ___ d. Otro ___ **¿Cuál?**

13. ¿Con que frecuencia adquiriría los derivados lácteos producidos por una Cooperativa de origen regional?

a. Semanalmente ___ b. Quincenalmente ___ c. Mensualmente ___ d. Esporádicamente ___

GRACIAS POR SU ATENCION Y COLABORACION



UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO



RESPONSABLES: _____

FORMATO ENTREVISTA

Nombre de municipio y fecha _____

DIRIGIDA A: Junta administrativa y contador.

OBJETIVO: Identificar las necesidades tecnológicas que mejorarán los procesos productivos de la Cooperativa Primero de Septiembre y conocer los estados financieros y productivos.

NOTA: La información obtenida solo tendrá aplicación de tipo académico.

A. Estructura Organizacional

1. ¿En qué año fue fundada la cooperativa?
R/

2. ¿Cuántos socios tiene su empresa?
R/

3. ¿Cuántos empleados tiene su empresa?
R/

4. ¿En cuántas secciones se divide la cooperativa?
R/

B. Estructura Física y Tecnología

5. ¿Qué activos tiene la empresa?
R/

6. ¿Con que equipos tecnológicos cuenta la Cooperativa?
R/

7. ¿Cuál es la maquinaria que utiliza la empresa para la fabricación de sus productos?
R/

8. ¿Es necesaria la implementación de mayor tecnología y maquinaria para su producción?

R/

9. La tecnología que se propone importar, ¿Es para reemplazar la existente o mejorar los procesos?

R/

10. ¿Dispone de servicios públicos y/o privados?

R/

11. Según su conocimiento, ¿Existe tecnología prevista de importación, orientada a mejorar los procesos recolectores de las familias lecheras que abastecen a la Cooperativa?

R/

12. Con mejor tecnología destinada a mejores procesos al interior de la Cooperativa, ¿se aumenta el volumen de compra de litros diarios de leche a los proveedores?

R/

C. Producción

13. ¿Cuántos litros de leche acopia la Cooperativa diariamente?

R/

14. ¿Cuántos litros de leche procesa la Cooperativa mensualmente?

R/

15. ¿Cuál es el precio de compra del litro de leche?

R/

16. ¿Ha tenido que desechar litros de leche por falta de la maquinaria adecuada para su procesamiento? ¿Cuántos litros de leche ha tenido que desechar al mes?

R/

17. ¿Qué productos derivados de la leche fabrica su empresa?

R/

D Administración y Finanzas

18. ¿Cuál es el costo de producción al mes de la empresa?

R/

19. ¿Cuál es el costo de distribución o logísticos de la empresa?

R/

20. ¿Cuál es el margen de pérdidas que maneja la empresa?
R/
21. ¿Cómo realizan la distribución de las utilidades de las actividades operativas de la empresa?
R/
22. ¿Cuál es el precio de venta de cada uno de sus productos?
R/
23. ¿Cuál es la cantidad de ingresos de la Cooperativa al mes?
R/
24. ¿Qué cantidad de sus ingresos destinan al mercadeo de la empresa?
R/
25. ¿Cuál es el costo de los suministros por producto de su empresa al mes?
R/
26. ¿Cuál es el valor de los salarios que debe remunerar la empresa al mes?
R/
27. ¿La Cooperativa está en posibilidades de producir más variedad de productos?
R/
28. ¿La escasez de productos ha generado una baja en las ventas?
R/
29. ¿Cuál es el costo de mantenimiento de la maquinaria que posee la empresa?
R/
30. ¿Cuál es el monto utilizado para reparaciones de maquinaria al mes?
R/
31. ¿Cuál es el costo por hora de maquina ociosa ya sea por descomposición u otros?
R/
32. Según su perspectiva, ¿Cuál es el impacto que tendría la adquisición de tecnología en las familias que abastecen de leche a la Cooperativa?
R/

GRACIAS POR SU COLABORACION

Formato de declaración de importación

		Declaración de Importación		Privada		500						
1. Año: <input type="text"/>				4. Número de formulario								
más Colombia MENOS Contrabando												
Lea cuidadosamente las instrucciones												
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV		11. Apellidos y nombres o razón social								
13. Dirección				15. Teléfono		12. Cód. Dirección seccional	16. Cód. Dpto.	17. Cód. Ciudad/Municipio				
24. Número de Identificación Tributaria (NIT)		25. DV		26. Razón social del declarante autorizado			27. Tipo usuario	28. Cód. Usuario				
29. Número documento de identificación				30. Apellidos y nombres								
31. Clase importador	32. Tipo declaración	33. Cód.	34. No. Formulario anterior	35. Año	Mes	Día	36. Cód. Direc. Seccional	37. Declaración de exportación No.	38. Año	Mes	Día	39. Cód. Dirección seccional
40. Cód. Lugar ingreso de las mercancías		41. Cód. Depósito		42. Manifiesto de carga No.		43. Fecha de llegada AAAA MM DD		44. Documento de transporte No.		45. Año Mes Día		
46. Nombre exportador o proveedor en el exterior						47. Ciudad		48. Cód. País exportador				
49. Dirección exportador o proveedor en el exterior						50. E-mail						
51. No. de factura		52. Año	Mes	Día	53. Cód. País procedencia	54. Cód. Modo transporte	55. Código de bandera	56. Cód. destino mercancía	57. Empresa transportadora		58. Tasa de cambio \$ cvs.	
S	59. Subpartida arancelaria	60. Código complementario	61. Código suplementario	62. Cód. Modalidad	63. No. Cuotas 6 meses	64. Valor cuota USD		65. Periodicidad del pago de la cuota	66. Cód. País origen	67. Cód. Acuerdo		
68. Forma de pago de la Importación	69. Tipo de Importación	70. Cód. País comora	71. Peso bruto kgs. dcms.	72. Peso neto kgs. dcms.	73. Código embalaje	74. No. Bultos	75. Subpartidas	76. Cód. Unidad física	77. Cantidad	dcms.		
78. Valor FOB USD		79. Valor fletes USD		80. Valor seguros USD		81. Valor otros gastos USD		82. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD		83. Ajuste valor USD		
84. Valor aduana USD		85. Cód. Reg. o licencia	86. Número		87. Cód. oficina		88. Año	89. Programa No.	90. Cód. Interno del producto	91. Descripción de las mercancías (NO incluya la descripción de las mercancías a importar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, series y otros). Si el campo es insuficiente, continúe al respaldo de este formulario.		
127. Valor pagos anteriores				128. Recibo oficial de pago anterior No.				129. Fecha AAAA MM DD				
130. Espacio reservado DIAN - Actuación aduanera				131. Espacio reservado uso exclusivo Ministerio de Relaciones Exteriores				132. No. Aceptación declaración				
134. Levante No.				135. Fecha		Firma funcionario responsable		136. Nombre		133. Fecha AAAA MM DD		
137. C.C. No.				137. C.C. No.				137. C.C. No.				
Firma declarante			997. Espacio exclusivo para el sello de la entidad recaudadora <small>(Número de aduana y número de oficina)</small>			998. Pago total \$		996. Espacio para el adhesivo de la entidad recaudadora <small>(Número del adhesivo)</small>				
Coloque el timbre de la máquina registradora al dorso de este formulario												

2012409

IMPORTANTE: SI USTED VA A DILIGENCIAR ESTA CARA DEL FORMULARIO, POR FAVOR INSERTE PAPEL CARBON

51. Continuación descripción de las mercancías (NO inicie la descripción de las mercancías a importar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria -incluya marcas, seriales y otros).

Empty space for describing goods.

Espacio para uso exclusivo de la entidad recaudadora

El formulario "Declaración de Importación" es el documento prescrito por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para ser utilizado en la declaración del Régimen de Importación. Su diligenciamiento no deberá realizarse a mano.

Las casillas que no contengan información deberán anularse así: Las correspondientes a valores se llenarán con ceros, y las de texto con tantas "X" como espacios deba llenar. Para diligenciar los códigos, se debe consultar las tablas contenidas en la cartilla "Declaración de Importación y Andina del Valor". Los casos no contemplados aquí deberán consultarse en las normas legales vigentes y en la cartilla antes señalada.

1. Año: Diligencie el año de la presentación de la declaración en la Dirección Seccional de Aduanas, Impuestos y Aduanas o Delegadas de Impuestos y Aduanas correspondiente. Está conformado por cuatro dígitos. Ej.: 2012.

4. Número de formulario: Espacio determinado para el número único asignado por la DIAN a cada uno de los formularios.

Nota: Recuerde que usted NO puede imprimir formularios en blanco desde la página web de la DIAN para su posterior diligenciamiento. Tampoco debe usar formularios fotocopiados. Cuando se utilicen formularios no oficiales, la DIAN se reserva el derecho de asignar un número que haga único el formulario respectivo.

5. Número de Identificación Tributaria (NIT): Escriba el Número de Identificación Tributaria asignado al importador por la DIAN sin el dígito de verificación. En ningún caso escriba puntos, guiones o letras. Si es extranjero, diplomático, misión diplomática o técnica o con derecho a introducir menaje, que carezcan de NIT, indique el número del documento de identidad, pasaporte o número que acredite la misión.

Nota: Para quienes no están inscritos en el RUT consigne en las casillas 13 y 15 la información correspondiente al domicilio que tenga en Colombia, o en su defecto consigne los datos de su domicilio en el exterior no diligenciando en este caso las casillas 16 y 17.

6. Dígito de verificación (DV): Incorpore el dígito de verificación del NIT asignado previamente por la DIAN. Si carece de NIT no diligencie esta casilla.

11. Apellidos y nombre o razón social: Indique los apellidos y nombres o razón social del importador tal como los registra en el RUT. Si es extranjero, diplomático, misión diplomática o técnica o con derecho a introducir menaje, que carezcan de inscripción en el RUT, señale los apellidos y nombres o razón social tal como aparecen en el documento de identidad, pasaporte o documento que acredite la misión.

13. y 16. Dirección y teléfono: Registre la dirección y el teléfono del domicilio principal del importador, tal y como se diligencie en el RUT.

12. Cód. Dirección seccional: Indique el Código de la Dirección Seccional de Aduanas, Impuestos y Aduanas o Delegadas de Impuestos y Aduanas donde se encuentre la mercancía o en la cual se tramitará la importación si se trata de declaración anticipada.

18. y 17. Cód. Dpto. y Cód. Ciudad / Municipio: En estas casillas indique el código del departamento y el código de la ciudad o municipio del domicilio principal del importador correspondiente al sistema de codificación para departamentos y municipios del territorio nacional generado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE. (Consulte la tabla de códigos al final de la cartilla Declaración de Importación y Andina del Valor).

24. Número de Identificación Tributaria (NIT): Indique el número correspondiente al NIT del declarante. Si es extranjero, diplomático, misión diplomática o técnica o personas con derecho a introducir menaje, que carezcan de NIT indique el número del documento de identidad, pasaporte o número que acredite la misión.

25. Dígito de verificación (DV): Incorpore el dígito de verificación del NIT. Si carece de NIT no diligencie esta casilla.

26. Razón social del declarante autorizado: Indique el nombre o razón social del declarante, sea este agencia de aduanas, UAP, ALTEX; o el nombre de la persona jurídica o natural cuando la importación a realizar individualmente no supere el valor FOB de cinco mil dólares (USD 5.000) de los Estados Unidos de Norteamérica para la jurisdicción de Arauca, Inírida, Leticia, Puerto Asís, Puerto Carreño, San Andrés, Tumaco y Yopal; y de mil dólares (USD 1.000) de los Estados Unidos de Norteamérica en las demás jurisdicciones del país, o los Consorcios o Uniones Temporales que se constituyan para celebrar contratos de obra pública con el Estado que realicen importaciones y trámites aduaneros que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

27. Tipo de usuario: Relación el número que corresponda a la identificación del tipo de usuario registrado en la casilla 54 del RUT. En caso de haberse registrado con más de un código señale el que corresponda a la calidad con que actúa en esta declaración.

28. Código de usuario: En el evento en que el declarante tenga la calidad de UAP, ALTEX o agencia de aduanas, relacione el código asignado por la DIAN. Cuando el usuario aduanero permanente y el usuario altamente exportador actúe a través de una agencia de aduanas se deberá anotar única y exclusivamente el código de la agencia de aduanas.

29. Número de documento de identificación: Indique el número de identificación de la persona que suscribe la declaración.

30. Apellidos y nombres: Apellidos y nombres de la persona que actúa directamente o en representación de una persona jurídica y que suscribe la declaración. En caso de agencias de aduanas, sus agentes de aduana, en UAPS o ALTEX deberán señalarse los apellidos y nombres de quienes actúan como representantes.

31. Clase de importador: Registre "01" si el importador es empresa mixta, "02" si es empresa privada y "03" si es empresa o entidad pública.

32. Tipo de declaración: Señale el tipo de declaración de importación (Inicial, legalización, anticipada, corrección o modificación).

33. Código: Indique el código del tipo de declaración así:
1. Inicial 2. Legalización
3. Anticipada 4. Corrección
5. Modificación

34. y 35. No. Formulario anterior y fecha: Cuando la declaración presentada corresponda a una legalización, corrección, modificación, deberá consignarse en esta casilla el número que aparece registrado en la casilla 4 del formulario anterior.

38. Cód. Dirección seccional: Indique el código de la Dirección Seccional de Aduanas, Impuestos y Aduanas o Delegadas de Impuestos y Aduanas donde se presentó la declaración anterior, si fuere del caso.

37. y 36. Declaración de exportación y fecha: Cuando la declaración de importación se encuentra precedida de una declaración de exportación deberá indicarse el número y fecha de la declaración de exportación.

39. Código Dirección seccional: Registre el código de la Dirección Seccional de Aduanas, Impuestos y Aduanas o Delegadas de Impuestos y Aduanas en la cual presentó la declaración de exportación.

40. Código lugar de ingreso de las mercancías: Indique el código de la ciudad de ingreso de la mercancía al territorio aduanero nacional. Si la mercancía se encuentra en zona franca, registre el código de la Dirección Seccional de Aduanas, Impuestos y Aduanas o Delegadas de Impuestos y Aduanas de la jurisdicción aduanera de la zona franca. Para esta casilla utilice la siguiente tabla:

Arauca	AUC	Cúcuta	CUC	Puerto Asís	PUU
Armenia	AXM	Leticia	LET	Puerto Carreño	PCR
Barranquilla	BAG	Inírida	INI	Rionacha	RCH
Bogotá	BOG	Ipiales	IPi	San Andrés	ADZ

Bucaramanga	BGA	Máicao	MAI	Santa Marta	SMR
Buenaventura	BUN	Manizales	MZL	Tumaco	TCO
Caib	CLO	Medellín	MDE	Turbo	TBO
Cartago	CRC	Pamplona	PAM	Valledupar	VUP
Cartagena	CTG	Soledad	SOI	Yopal	YOP

41. Código depósito: Indique el código del depósito en el cual está la mercancía. En los casos de declaración anticipada o inicial con entrega directa, registre el código correspondiente.

42. Manifiesto de carga: Indique el número del manifiesto de carga. Cuando la declaración sea anticipada este campo se diligenciará después de presentada y aceptada la declaración y hasta antes de la salida de levante ante la Dirección Seccional de Aduanas, Impuestos y Aduanas o Delegadas de Impuestos y Aduanas.

43. Fecha de llegada: Indique la fecha del acuse de recibo del aviso de llegada del medio de transporte al territorio aduanero nacional, otorgado por el servicio informático de la DIAN.

44. y 45. Documento de transporte y fecha: Señale el número del documento de transporte y la fecha, el cual debe estar relacionado en el manifiesto de carga indicado en la casilla 42. Cuando la declaración sea anticipada, este campo se diligenciará después de presentada y aceptada la declaración y hasta antes de solicitar el levante ante la Dirección Seccional de Aduanas, Impuestos y Aduanas o Delegadas de Impuestos y Aduanas. En todos los casos debe indicarse como fecha del documento de transporte, la correspondiente a la fecha de expedición del documento de transporte suscrito en el puerto de origen.

En el caso de mercancía consolidada debe indicarse la fecha correspondiente a la expedición del documento de transporte (hijo suscrito en el puerto de origen).

46. Nombre del exportador o proveedor en el exterior: Indique en esta casilla el nombre o razón social de quien expide la factura del bien que se importa o el documento que acredite la operación que dio lugar a la importación.

47. Ciudad: Indique el nombre de la ciudad del exportador o proveedor de la mercancía, de quien expide la factura o acredita la operación que da lugar a la importación.

48. Código país exportador: Señale el código del país del exportador o proveedor de la mercancía según la codificación utilizada para la casilla 53.

49. Dirección exportador o proveedor en el exterior: Registre la dirección del exportador o proveedor de la mercancía en el exterior, de quien expide la factura o acredita la operación que da lugar a la importación.

50. Dirección de correo electrónico (E-mail / Fax): Registre la dirección del correo electrónico del exportador o proveedor en el exterior, de quien expide la factura o acredita la operación que da lugar a la importación, en caso de no contar con ella, registre el número de fax.

51. y 52. No. de factura y fecha: Indique el número y fecha de la factura, que es documento soporte de la declaración, la cual debe corresponder al nombre o razón social registrado en la casilla 46. Si hay más de una factura relaciónelas en la casilla 91 "Descripción de la mercancía".

53. Código país procedencia: Indique el código del país en donde fue embarcada la mercancía. Ver tabla de códigos al final de la cartilla Declaración de Importación y Andina del Valor.

54. Código modo de transporte: Indique el código del modo de transporte utilizado para la introducción de la mercancía al país. Ver tabla de códigos al final de la cartilla Declaración de Importación y Andina del Valor.

55. Código bandera: Indique el código de la bandera del medio de transporte. Ver en la cartilla Declaración de Importación la relación de los códigos de los países que corresponden a los establecimientos para el diligenciamiento de la casilla 53 del formulario.

56. Código destino mercanola: Indique el código del departamento (o zona) al cual se destinarán las mercancías.

57. Empresa transportadora: Registre el nombre o razón social de la empresa que transportó la mercancía al país.

58. Tasa de cambio: Registre la tasa de cambio representativa del mercado que informe la Superintendencia Financiera para el último día hábil de la semana anterior a la cual se produce la presentación y aceptación de la declaración de importación. Utilice dos decimales.

3. Casilla prediligenciada

59. Subpartida arancelaria: Indique a nivel de diez (10) dígitos la subpartida arancelaria por la cual se clasifica la mercancía que se está declarando. Sólo podrá incluirse una (1) subpartida arancelaria por declaración, la cual puede estar amparada por uno o diferentes Registros o Licencias de Importación, pero comprendidas en un mismo documento de transporte.

60. Código complementario: De conformidad con lo dispuesto en la Decisión 557, indique el código establecido por la autoridad competente para la identificación de productos sujetos a la aplicación de una medida comunitaria específica.

Nota: Diligenciamiento sujeto a asignación de código por autoridad competente.

61. Código suplementario: De conformidad con lo dispuesto en la Decisión 557, indique el código establecido por la autoridad competente para la identificación de productos sujetos a la aplicación de una medida nacional específica.

Nota: Diligenciamiento sujeto a asignación de código por autoridad competente.

62. Cód. Modalidad: Registre el código correspondiente a la modalidad y al tratamiento tributario bajo la cual se va a realizar la importación. Consulte tabla 7 de códigos de la cartilla Declaración de Importación y Andina del Valor.

63. No. de cuotas o No. de meses: Indique el número de cuotas en que se va a efectuar el pago de tributos aduaneros. En la importación temporal a largo plazo y en la importación temporal de las mercancías en arrendamiento financiero "Leasing", los tributos aduaneros se liquidarán en cuotas semestrales iguales por el término de permanencia de la mercancía. Si este término de permanencia es superior a cinco (5) años con la última cuota se deberán pagar los saldos de los tributos aduaneros aún no cancelados. En los casos de importaciones temporales a corto plazo, indicar el número de meses de permanencia de la mercancía en el territorio aduanero nacional, bajo esta modalidad. Cuando se trate de una prórroga, sólo registre el número de meses que fueron autorizados.

64. Valor cuota USD: Diligencie únicamente cuando se trate de importación temporal a largo plazo o importación temporal de mercancías en arrendamiento financiero "Leasing", indique el valor de la cuota en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

65. Periodicidad del pago de la cuota: Diligencie únicamente cuando se trate de una importación temporal de largo plazo o de importación temporal de mercancías en arrendamiento o leasing. S = semestre.

66. Código país de origen: Indique el código del país en donde fueron producidas, cultivadas, manufacturadas, elaboradas o extraídas las mercancías objeto de importación. Esta casilla es de obligatorio diligenciamiento. Ver tabla de códigos al final de la cartilla Declaración de Importación y Andina del Valor.

67. Cód. Acuerdo: Registre el código del acuerdo en virtud del cual el importador solicita un tratamiento preferencial.

68. Forma de pago de la importación: Indicar el código que corresponda a la forma de pago de la importación, conforme a la tabla señalada en la cartilla Instrucciones Declaración de Importación y Andina del Valor.

69. Tipo de importación: Indique el código del tipo de importación de acuerdo a la tabla señalada en la cartilla Declaración de Importación Andina del Valor.

70. **Código país de compra:** Señale el código del país en el cual se realizó la operación de compra de la mercancía. Ver tabla de códigos en la cartilla Declaración de Importación y Andina del Valor.
71. **Peso bruto kilogramos:** Registre el peso en kilogramos de la mercancía a declarar, incluyendo el peso de su empaque.
72. **Peso neto kilogramos:** Indique el peso de la mercancía declarada, en kilogramos, una vez deducido el peso de su empaque.
73. **Código de embalaje:** Registre el código correspondiente al tipo de empaque en que se transporta la mercancía. (Consulte tabla de códigos al final de la cartilla Declaración de Importación y Andina del Valor).
74. **No. de bultos:** Consigne el número total de bultos a declarar.
75. **Subpartidas:** Registre en este espacio "1", si todos los bultos que cubre el documento de transporte se van a declarar al amparo de la misma subpartida. De lo contrario, señale el total de subpartidas bajo las cuales va a declarar la carga del documento de transporte.
76. **Cód. Unidad física:** Indique el código de la unidad física que corresponda a la subpartida del arancel de aduanas. Consultar la tabla de códigos que figuran en la cartilla Declaración de Importación y Andina del Valor.
77. **Cantidad:** Registre el número total de unidades físicas de la mercancía contenida en los bultos, correspondientes a esta declaración.
78. **Valor FOB USD:** Indique en dólares el valor FOB de la mercancía declarada, correspondiente a la subpartida arancelaria consignada en esta declaración. Dicho valor generalmente coincide con el registrado en la factura comercial. Utilice dos decimales cuando hubiere lugar a ello.
79. **Valor fletes USD:** Registre el valor en dólares de los fletes correspondientes a la mercancía declarada. Utilice dos decimales cuando hubiere lugar a ello.
80. **Valor seguros USD:** Indique el valor en dólares de los seguros correspondientes a la mercancía declarada. Utilice dos decimales cuando hubiere lugar a ello.
81. **Valor otros gastos USD:** Registre el valor en dólares de otros gastos causados en el exterior relacionados con la mercancía declarada. Utilice dos decimales cuando hubiere lugar a ello.
82. **Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD:** Registre la sumatoria de las casillas 79 "Valor fletes USD", 80 "Valor seguros USD" y 81 "Valor otros gastos USD". Utilice dos decimales cuando hubiere lugar a ello.
83. **Ajuste valor USD:** Relacionar la sumatoria de los valores que deben adicionarse o deducirse al precio pagado o por pagar, expresado en términos FOB e indicado en la factura en los casos en que de acuerdo a las normas legales se requiera realizarlos para la determinación del valor en aduana de la mercancía. Utilice dos decimales cuando hubiere lugar a ello. Cuando el valor sea a deducir se deberá anteponer al valor relacionado el signo menos (-).
84. **Valor en aduana USD:** Corresponde al valor FOB de la mercancía adicionado con el valor de los fletes, seguros y otros gastos y con el valor del ajuste, si lo hubiere. Utilice dos decimales cuando hubiere lugar a ello.
85. **Código registro o licencia:** Marque (R) si se trata de Registro, (L) si se trata de Licencia, (A) si es Licencia anual.
86. **Número:** Señale el número de aprobación del registro o licencia de importación.
87. **Cód. Oficina:** Digite el código de la oficina, del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que expidió el correspondiente registro o licencia de importación si hubiere lugar a ello.
88. **Año:** Registre los cuatro dígitos del año de expedición del registro o licencia de importación, otorgado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
89. **Programa número:** Diligencie únicamente cuando se esté declarando una mercancía bajo la modalidad de importación en desarrollo de sistemas especiales de importación - exportación, indicando el número del programa autorizado.
90. **Cód. Interno del producto:** Diligencie únicamente cuando se esté declarando una mercancía bajo la modalidad de importación en desarrollo de sistemas especiales de importación - exportación, y corresponda a un programa de materias primas, anotando el número del código interno del producto, entendido este como materias primas e insumos, tal y como se identificará la mercancía importada en el cuadro insumo producto.
91. **Descripción mercancías (Incluya marcas, señales y otros):** Debe iniciar su diligenciamiento indicando y detallando la marca, señales y números que la identifican de manera clara y precisa de forma que la tipifique y singularice. Si el espacio resulta insuficiente para describir las mercancías, se colocará la nota "Continúa al respaldo" y se completará en el reverso del formulario (En todas sus copias). En el evento en que las mercancías estén sujetas a descripciones mínimas establecidas por la Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo están deberán ser aplicadas. Cuando las mercancías correspondan a los denominados sets o kits, juegos o conjuntos que contienen varias mercancías piezas o elementos que conforman un todo en una misma unidad de empaque, por ejemplo herramientas o instrumentales, botiquines, estuches, juegos, etc., se debe tener en cuenta que para estos casos el código de unidades físicas (Casilla 76) será "u" (Unidades o artículos) y en la cantidad (Casilla 77) deberá relacionarse el número de sets o kits, juegos o conjuntos declarados y no las unidades contenidas de cada uno. En los eventos en que las mercancías que se declaran estén conformadas por distintas referencias en cantidades diversas, se debe colocar la cantidad de la referencia correspondiente.
- Autoliquidación**
- Nota:** Los valores a consignar en las casillas 95, 100, 105, 110, 115, 120, 124, deberán aproximarse al múltiplo de mil (1.000) más cercano.
- 92., 93. y 94. **Arancel:** En la casilla 92 registre la tarifa de la subpartida arancelaria declarada. Esta tarifa se multiplica por la "Base arancel" casilla 93, la cual está constituida por "Valor aduana USD" registrado en la casilla 84, convertido a pesos colombianos con la "Tasa de cambio" registrada en la casilla 58, resultado que se lleva al campo "Total liquidado", casilla 94.
95. **Total a pagar con esta declaración pesos (\$)** - Arancel: Registre el valor total liquidado arancel que corresponda pagar con esta declaración.
96. **Total liquidado con esta declaración dólares (USD)** - Arancel: El total liquidado se obtiene de trasladar el valor registrado en la casilla 84 "Valor aduana USD" a la casilla 93 "Base arancel" y multiplicarlo por el porcentaje de la casilla 92 "Tarifa arancel", en este evento no deben diligenciarse las casillas 94 y 95. Esta liquidación se efectúa cuando se trate de importaciones temporales de largo plazo o de mercancía importada en arrendamiento, la cual debe ir expresada en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.
- 97., 98. y 99. **I.V.A.:** 97, se registra la tarifa de impuesto a las ventas de la subpartida arancelaria declarada; 98 registre la sumatoria del valor indicado en la casilla 93 "Base arancel" más la casilla 94 "Total liquidado \$ - Arancel"; 99 multiplique la casilla 97 por la casilla 98. El resultado corresponde al total liquidado pesos (\$) - IVA.
100. **Total a pagar con esta declaración pesos (\$)** - IVA: Registre el valor total liquidado IVA que corresponda pagar con esta declaración.

101. **Total liquidado con esta declaración dólares (USD) - IVA:** El total liquidado se obtiene de trasladar el valor registrado en la casilla 94 "Valor en aduana USD a la casilla 98 "Base - IVA" y adicionarle el valor de la casilla 96 "Total liquidado USD - Arancel" resultado que se multiplica por el porcentaje de IVA de la casilla 97. En este evento no deben diligenciarse las casillas 99 y 100. Esta liquidación se efectúa cuando se trate de importaciones temporales de largo plazo o de mercancía importada en arrendamiento, la cual debe ir expresada en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.
- 102., 103. y 104. **Salvaguardia:** Liquide las medidas de salvaguardia si hay lugar a ello.
105. **Total a pagar con esta declaración pesos (\$)** - Salvaguardia: Registre el valor total liquidado salvaguardias que corresponda pagar con esta declaración.
106. **Total liquidado con esta declaración dólares (USD)** - Salvaguardia: Registre en esta casilla el valor en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica de la salvaguardia, en los eventos en que se trate de importaciones temporales de largo plazo o de mercancía importada en arrendamiento.
- 107., 108. y 109. **Derechos compensatorios:** Liquide los derechos compensatorios si hay lugar a ello.
110. **Total a pagar con esta declaración pesos (\$)** - Derechos compensatorios: Registre el valor total liquidado derechos compensatorios que corresponda pagar con esta declaración.
111. **Total liquidado con esta declaración dólares (USD)** - Derechos compensatorios: Registre en esta casilla el valor en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, de los derechos compensatorios, en los eventos en que se trate de importaciones temporales de largo plazo o de mercancía importada en arrendamiento.
- 112., 113. y 114. **Derechos antidumping:** Liquide los derechos antidumping, si hay lugar a ello.
115. **Total a pagar con esta declaración pesos (\$)** - Derechos antidumping: Registre el valor total liquidado derechos antidumping que corresponda pagar con esta declaración.
116. **Total liquidado con esta declaración dólares (USD)** - Derechos antidumping: Registre en esta casilla el valor en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica liquidado por derechos antidumping, en los eventos en que se trate de importaciones temporales de largo plazo o de mercancía importada en arrendamiento.
- 117., 118. y 119. **Sanción:** Liquide de acuerdo al tipo de sanción aplicable de conformidad con la normatividad vigente.
120. **Total a pagar con esta declaración pesos (\$)** - Sanción: Se refiere al monto realmente pagado por concepto de sanción.
- 121., 122. y 123. **Rescate:** Consigne el valor que corresponda de acuerdo con el porcentaje establecido en la norma vigente.
124. **Total a pagar con esta declaración pesos (\$)** - Rescate: Registre el valor total liquidado rescate que corresponda pagar con esta declaración.
125. **Total liquidado pesos (\$):** Registre la sumatoria de las casillas 94, 99, 104, 109, 114, 119 y 123.
126. **Total liquidado dólares (USD):** Registre la sumatoria de las casillas 96, 101, 106, 111 y 116.
127. **Valor pagos anteriores:** Esta casilla sólo se diligencia cuando con otras declaraciones o recibos oficiales de pago se hubieren efectuado pagos por concepto de la mercancía declarada. Nota: Cuando se requiera diligenciar una declaración precedida de una inicial con pago y levante parcial, en la nueva declaración esta casilla se diligenciará relacionando solamente el valor que se pretenda aplicar a la declaración de corrección o legalización.
128. y 129. **No. Recibo oficial de pago anterior y fecha:** Registre el número del formulario y la fecha del recibo oficial de pago "Tributos Aduaneros y Sanciones Cambiarias", en el cual consten pagos anteriores asociados a esta declaración. Si el pago consta en su totalidad en una declaración anterior (Casilla 34), deje en blanco esta casilla. Si no se han realizado pagos anteriores por la mercancía a que se refiere esta declaración deje en blanco esta casilla.
130. **Espacio reservado DIAN - Aduana aduanera:** Campo reservado para anotar los resultados de la inspección aduanera, consignar faltantes, averías de mercancías o levantamientos parciales y datos como número de auto y acta de inspección y la fecha.
131. **Espacio reservado uso exclusivo Ministerio de Relaciones Exteriores:** Esta casilla sólo se diligenciará para las declaraciones de importación con franquicia presentadas por los beneficiarios del régimen de diplomáticos, consagrado en el Decreto 2148 de 1991 con sus adiciones y/o modificaciones, una vez se presente y acepte la declaración de importación ante la administración y en las entidades recaudadoras.
132. y 133. **Aceptación declaración y fecha:** Espacio reservado para la Dirección Seccional de Aduanas, de Impuestos y Aduanas o Delegadas, el depósito habilitado o declarante, según corresponda, en el cual se consignará el número de aceptación que asigne el respectivo sistema informático aduanero. De igual manera, se relacionará el año, mes y día en el cual se haya aceptado la declaración de importación.
134. y 135. **No. Levante y fecha:** En este campo se registrará el número de levante que asigne el respectivo sistema informático aduanero o el funcionario competente. Igualmente, debe registrarse el año, mes y día en que se autoriza el levante. Firma funcionario responsable: Campo destinado para que el declarante o el funcionario competente firme el levante.
136. **Nombre:** En este campo se registrará el nombre de la persona que firmo el levante de la mercancía.
137. **C.C. No.:** En este campo se indicará el número de cédula de ciudadanía de la persona que firma el levante.
- Firma del declarante: Firma de la persona natural que suscribe la declaración como importador o como declarante autorizado.
880. **Pago total \$:** Registre el valor a pagar, el cual corresponde a la sumatoria de las casillas Total a pagar con esta declaración pesos (\$) - Arancel (Casilla 95), Total a pagar con esta declaración pesos (\$) - IVA (Casilla 100), Total a pagar con esta declaración pesos (\$) - Salvaguardia (Casilla 105), Total a pagar con esta declaración pesos (\$) - Derechos compensatorios (Casilla 110), Total a pagar con esta declaración pesos (\$) - Derechos antidumping (Casilla 115), Total a pagar con esta declaración pesos (\$) - Sanción (Casilla 120) y Total a pagar con esta declaración pesos (\$) - Rescate (Casilla 124).
889. **Espacio para el adhesivo de la entidad recaudadora (Número del adhesivo).**
897. **Espacio exclusivo para el timbre y sello de la entidad recaudadora. (Fecha efectiva de la transacción).**
- Nota 1:** Para un mejor diligenciamiento del formulario, se recomienda consultar la cartilla de Importación y Andina del Valor.
- Nota 2:** Recuerde que el NIT es el único documento válido de identificación ante la DIAN.

Formato de factura de nacionalización

		Factura de Nacionalización			Privada	550			
1. Año <input type="text"/>		2. Concepto <input type="text"/>		4. Número de formulario					
<p>más Colombia MENOS Contrabando</p> <p>Lea cuidadosamente las instrucciones</p>									
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres			
11. Razón social									
24. Tipo de documento		25. Número documento de identificación		26. DV	27. Apellidos y nombres o razón social				
28. Dirección									
29. Cód. Dpto.		30. Cód. Ciudad/Municipio							
31. Cód. Dirección seccional	32. Cód. Tipo factura	33. No. Formulario anterior		34. Año Mes Día	35. No. Factura comercial				
36. Año Mes Día									
37. Cód. Dpto. destino		38. Cód. Ciudad destino	39. Código modo de transporte		40. Empresa transportadora				
41. Fecha de envío		Año Mes Día							
Item	42. No. Declaración simplificada de importación	43. Fecha	44. Subpartida arancelaria	45. Cod. Complem.	46. Cod. Suplemen.	47. Descripción de las mercancías (NO incluya la descripción con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - incluya marcas, señales y otros). Si el campo es insuficiente, continúe al respaldo de este formulario.			
	48. Cantidad	49. Cód. unidad física		50. Valor unitario en aduana \$					
1									
2									
3									
Item	51. Valor total en aduana \$	Aranceles		54. Base I.V.A.	I.V.A.		Impuesto único al consumo		
	52. Tarifa %	53. Valor (\$)		Valor base gravable + Aranceles	55. Tarifa %	56. Valor (\$)		57. Tarifa %	58. Valor (\$)
1									
2									
3									
Item	Salvaguardia		Derechos compensatorios			Derechos antidumping			
	59. Base	60. %	61. Total liquidado	62. Base	63. %	64. Total liquidado	65. Base	66. %	67. Total liquidado
1									
2									
3									
Totales Total aranceles Total I. V. A. Impuesto ingreso de mercancías Total impuesto único al consumo Total I.V.A. a pagar zona régimen especial Malpaso, Uribía y Manaure (88 - 70) Total I.V.A. a pagar puerto libre San Andrés, Providencia y Santa Catalina (88 - 71) Total salvaguardia Total derechos compensatorios Total derechos antidumping							68		
77. Valor pagos anteriores \$							69		
Firma declarante							70		
997. Espacio exclusivo para el sello de la entidad recaudadora							71		
998. Pago total \$ (Suma 65 + 72 ó 62 + 73) + 74 + 75 + 76							72		
996. Espacio para el sello de la entidad recaudadora (Número del adhesivo)							73		
Cologee el timbre de la máquina registradora al dorso de este formulario							74		
							75		
							76		

2012414

IMPORTANTE: SI USTED VA A DILIGENCIAR ESTA CARA DEL FORMULARIO, INSERTE PAPEL CARBON

Item 1	44. Subpartida arancelaria	47. Continuación descripción mercancías (Incluye marcas, señales y otros)
Item 2	44. Subpartida arancelaria	47. Continuación descripción mercancías (Incluye marcas, señales y otros)
Item 3	44. Subpartida arancelaria	47. Continuación descripción mercancías (Incluye marcas, señales y otros)

El formulario se diligenciará para las mercancías procedentes de la Zona de Régimen Aduanero Especial de Maicao, Uribia y Manaure y del Puerto Libre de San Andrés, Providencia y Santa Catalina. Sólo podrá ser diligenciada por los comerciantes inscritos en el Registro Único Tributario (RUT) y matriculados como comerciantes en la Cámara de Comercio de las respectivas zonas cuando:

- Se venda a compradores radicados en el resto del territorio nacional, que realicen pedidos desde su domicilio comercial, sin necesidad de trasladarse a dichas zonas.

- Se venda a compradores que se encuentren en las zonas, en calidad de comerciantes que se trasladan allí para efectuar compras.

Este formulario no debe diligenciarse a mano, tampoco pueden dejarse espacios en blanco; en consecuencia, cuando un campo no se diligencie debe anularse la casilla colocando tantas "X" como espacios deban ser llenados, y ceros (0) en los campos que se diligencien con números.

Nota: El pago de los tributos aduaneros liquidados en este formulario, deberá ser cancelado en las entidades recaudadoras en el mismo formulario. En ningún caso procede el pago de este formulario con Recibo Oficial de Pago (690).

1. **Año:** Diligencie el año de la presentación de la **Factura de Nacionalización o Declaración de Importación Simplificada** en la Dirección Seccional correspondiente. Está conformado por cuatro dígitos. Ej.: 2012.

2. **Concepto:** Escriba el código que corresponda de acuerdo con lo siguiente:

01. Factura de Nacionalización: Para las mercancías procedentes de la Zona de Régimen Aduanero Especial de Maicao, Uribia y Manaure, con destino al resto del territorio aduanero nacional.

02. Declaración de Importación Simplificada: Para los envíos procedentes del Puerto Libre de San Andrés, Providencia o Santa Catalina con destino al resto del territorio aduanero nacional, de conformidad con lo establecido en el artículo 12 de la Ley 915 de 2004 y artículo 11 del Decreto 1541 de 2007.

4. **Número de formulario:** Espacio determinado para el número único asignado por la DIAN a cada uno de los formularios.

Datos del vendedor

5. **Número de Identificación Tributaria (NIT):** Escriba el Número de Identificación Tributaria asignado al vendedor por la DIAN sin el dígito de verificación. En ningún caso escriba puntos, guiones o letras.

6. **Dígito de verificación (DV):** Escriba el número que en el NIT se encuentra separado, llamado "Dígito de Verificación" (DV).

7., 8., 9. y 10. **Primer apellido, segundo apellido, primer nombre y otros nombres:** Diligencie esta casilla sólo si el vendedor es una persona natural. Escriba apellidos y nombres, tal como aparecen registrados en el RUT.

11. **Razón social:** Si el vendedor es una persona jurídica, escriba en esta casilla la denominación o razón social, tal como aparece registrada en el RUT.

Datos del comprador

24. **Tipo de documento:** Indique el código del tipo de documento del comprador, según corresponda, así:

12. Tarjeta de identidad	22. Cédula de extranjería
13. Cédula de ciudadanía	31. NIT
21. Tarjeta de extranjería	41. Pasaporte

25. **Número documento de identificación:** Escriba el número del documento de identificación del comprador. Si tiene NIT no diligencie el dígito de verificación. En ningún caso escriba puntos, guiones o letras.

26. **Dígito de verificación (DV):** Escriba el número que en el NIT se encuentra separado, llamado "Dígito de Verificación" (DV). Si carece de NIT no diligencie esta casilla.

27. **Apellidos y nombres o razón social:** Indique apellidos y nombres del comprador si es persona natural o la razón social si es persona jurídica. En caso de tener NIT indíquelo como se registró en el RUT.

28. **Dirección:** Indique la dirección del domicilio principal del comprador. En caso de tener NIT indíquela como se registró en el RUT.

29. y 30. **Código departamento y Código ciudad / municipio:** Indique el código del departamento y el código del municipio del domicilio fiscal del comprador, de acuerdo con el sistema de codificación para departamentos y municipios del territorio nacional generado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE. Consulte la tabla de códigos en la parte final de la cartilla de Importación y Declaración Andina del Valor.

31. **Cód. Dirección Seccional:** Indique el código de la Dirección Seccional de Impuestos y Aduanas en la cual se expide la **Factura de Nacionalización**, así: Maicao, Uribia y Manaure: 39, o **Declaración de Importación Simplificada**, San Andrés, 27.

32. **Cód. Tipo de Factura de Nacionalización o Declaración de Importación Simplificada:** Señale el código tipo de factura de Nacionalización o Declaración de importación simplificada, según corresponda:

1. Inicial
2. Corrección

33. **No. Formulario anterior:** Cuando el formulario se utilice para declarar una corrección, indique el número señalado en la casilla 4, "Número de formulario", Casilla 4 del formulario inicial.

34. **Año, mes, día:** Registre año, mes y día en el cual se presentó el formulario inicial en la entidad recaudadora.

35. **No. Factura Comercial:** Indique el número de la factura comercial expedida por el comerciante inscrito.

36. **Año, mes, día:** Registre año, mes y día en el cual se realiza la venta.

37. **Código de departamento de destino:** Registre el código del departamento de destino de la mercancía vendida, de acuerdo con el sistema de codificación para departamentos y municipios del territorio nacional generado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE. El código del departamento está conformado por dos dígitos. Consulte la tabla de códigos en la parte final de la cartilla de Importación y Declaración Andina del Valor.

38. **Código ciudad de destino:** Registre el código de la ciudad de destino de la mercancía vendida, de acuerdo con el sistema de codificación para departamentos y municipios del territorio nacional generado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE. El código del municipio está conformado por tres dígitos. Consulte la tabla de códigos en la parte final de la cartilla de Importación y Declaración Andina del Valor.

39. **Código modo de transporte:** Indique el código del modo de transporte en el cual se realizará el traslado de la mercancía al lugar de destino, de acuerdo con la siguiente tabla:

1. Marítimo
3. Terrestre
4. Aéreo

40. **Empresa transportadora:** Registre el nombre de la empresa en la cual se contrató el traslado de la mercancía. **Nota:** Si el comprador es quien va a transportar directamente las mercancías, se colocará el nombre del comprador y las placas del Vehículo en las que van hacer transportadas.

41. **Fecha de envío. Año, mes, día:** Señale el año, mes y día en el cual se realizará el envío de la mercancía al lugar de destino.

Ítem: Casilla prediligenciada.

42. y 43. **No. Declaración Simplificada de Importación y fecha:** Relacione en esta casilla el número de la declaración simplificada de importación. Formulario 510, con la cual fue importada la mercancía descrita en la casilla 47 de este formulario. Registre año, mes y día de presentación de la declaración en el banco timbrada en la entidad recaudadora.

Nota: Para declaraciones simplificadas, presentadas con posterioridad al 2004, indique el número señalado en la casilla 4, "Número de formulario".

44. **Subpartida arancelaria:** Indicar por cada ítem facturado, la clasificación arancelaria de la mercancía, con los diez (10) dígitos registrados para ella en el arancel de aduanas.

45. **Código complementario:** De conformidad con lo dispuesto en la Decisión 657 de la Comunidad Andina, indique el código establecido por la autoridad competente para la identificación de productos sujetos a la aplicación de una medida comunitaria específica.

Nota: Diligenciamiento sujeto a asignación de código por autoridad competente.

46. **Código suplementario:** De conformidad con lo dispuesto en la Decisión 657 de la Comunidad Andina, indique el código establecido por la autoridad competente para la identificación de productos sujetos a la aplicación de una medida nacional específica.

Nota: Diligenciamiento sujeto a asignación de código por autoridad competente.

47. **Descripción mercancías:** Debe iniciar su diligenciamiento indicando y detallando la marca, seriales y números que la identifiquen de manera clara y precisa de forma que la tipifique y singularice. Si el espacio resulta insuficiente para describir las mercancías, se colocará la nota "Continúa al respaldo" y se completará al reverso del formulario (En todas sus copias). Cuando las mercancías correspondan a los denominados sets o kits, juegos o conjuntos que contienen varias mercancías piezas o elementos que conforman un todo en una misma unidad de empaque, siendo el código de unidad física "u" (Casilla 49) y cantidad (Casilla 48). Registre el número de set o kits, juegos o conjuntos declarados y no las unidades contenidas de cada uno.

48. **Cantidad:** Registre el número de unidades físicas de mercancía declarada por cada ítem. Diligenciar esta casilla con dos decimales separados con una coma (.).
49. **Código unidad física:** Indique el código de la unidad física utilizada que corresponda a la indicada en la respectiva subpartida del arancel de aduanas. Consultar la tabla de códigos que figuran en la cartilla Declaración de Importación y Andina del Valor.
50. **Valor unitario en aduana \$:** Este valor unitario se obtiene de dividir el valor en aduanas en pesos colombianos consignado en la casilla número 70 de la declaración simplificada de importación (formulario 510) por la cantidad total de mercancía declarada.

Ítem: Casilla prediligenciada.

51. **Valor total en aduana \$:** Indique el valor total en aduana en \$ de la mercancía declarada por cada ítem, el cual corresponde a la multiplicación de la casilla 48 "Cantidad" por la casilla 50 "Valor unitario en aduana \$".
52. **Tarifa % - Arancel:** Señale la tarifa de arancel correspondiente a la subpartida arancelaria de cada ítem.
53. **Valor \$ - Arancel:** Señale el valor en pesos colombianos, resultante de multiplicar la tarifa de la casilla 52 de cada ítem, por el valor total registrado por cada ítem en la casilla 51 "Valor total en aduana \$".
54. **Base de IVA (Valor en aduana + Arancel):** Registre en esta casilla el valor en pesos colombianos, correspondiente a la suma de la casilla 51 "Valor total en aduana \$" más la casilla 53 "Valor \$ - Arancel".
55. **Tarifa % - I.V.A.:** Señale la tarifa de IVA que indica el Estatuto Tributario para cada ítem de mercancía.
56. **Valor \$ - I.V.A.:** Registre el valor que resulte de multiplicar la tarifa del impuesto a las ventas informada en la casilla 55, Tarifa IVA por el valor Base I.V.A. (Casilla 54).
57. **Tarifa % - Impuesto único al consumo:** Sólo para la mercancía procedente del departamento de San Andrés, Providencia y Santa Catalina. Indique la tarifa del 10% del impuesto único al consumo.
58. **Valor \$ - Impuesto único al consumo:** Este valor resulta de dividir el impuesto único al consumo total liquidado y cancelado en el Puerto Libre de San Andrés, Providencia y Santa Catalina, (en la casilla número 78 de la declaración simplificada de importación, formulario 510), por el total de las mercancías importadas multiplicado por la cantidad de las mercancías que se destinan al resto del territorio aduanero nacional.
Cuando se trate de mercancías exentas del IVA para su introducción al resto del territorio nacional, no liquide en esta casilla valor alguno por concepto de Impuesto Único al Consumo o de Impuesto de Ingreso de Mercancías.
- 59., 60. y 61. **Salvaguardia:** Determine la base y tarifa, y liquide el valor a pagar por concepto de salvaguardia si hay lugar a ello.
- 62., 63. y 64. **Derechos compensatorios:** Determine la base y tarifa, y liquide el valor a pagar por concepto de derechos compensatorios si hay lugar a ello.
- 65., 66. y 67. **Derechos antidumping:** Determine la base y tarifa, y liquide el valor a pagar por concepto de derechos antidumping si hay lugar a ello.

Totales

- En los casos de corrección de la Factura de Nacionalización, Concepto 2 de la casilla 32, según corresponda en las casillas 68 a 76 registre únicamente el valor de la diferencia a pagar con este formulario.
68. **Total arancel** Indique el valor total que debe ser cancelado por concepto de gravamen arancelario, el cual corresponde a la sumatoria de los valores consignados en la casilla 53 "Valor \$ - Arancel".
69. **Total IVA:** Registre el valor total liquidado por concepto del IVA, el cual corresponde a la sumatoria de los valores consignados en la casilla 56 "IVA \$". Recuerde que el valor a pagar no es el determinado en esta casilla sino el de la casilla 72 ó 73, según el concepto registrado en la casilla 2.
70. **Impuesto de ingreso de mercancías:** Sólo para mercancía procedente de Maicao, Uribe y Manaure en el departamento de la Guajira. Este valor corresponde al valor del impuesto de ingreso de mercancías, correspondiente a las mercancías que se relacionan en la factura de nacionalización. Resulta de dividir el impuesto de ingreso de mercancías total liquidado y cancelado en Maicao, Uribe y Manaure en la casilla 82 correspondiente Declaración de Importación Simplificada, formulario 510, por la cantidad total de las mercancías importadas y el resultado multiplicarlo por la cantidad de mercancías que se destinan al resto del territorio aduanero nacional, en este formulario.
71. **Total impuesto único al consumo:** Indique el valor total del impuesto al consumo el cual corresponde a la sumatoria de los valores consignados en la casilla 58 "Valor impuesto único al consumo \$".

72. **Total I.V.A. a pagar zona de régimen especial Maicao, Uribe y Manaure (69 - 70):** Escriba el resultado de la resta de la casilla 69 "Total IVA" menos la casilla 70 "Impuesto ingreso de mercancías".
73. **Total I.V.A. a pagar puerto libre San Andrés, Providencia y Santa Catalina (69 - 71):** Escriba el resultado de la resta de la casilla 69 "Total IVA" menos la casilla 71 "Total impuesto único al consumo".
74. **Total salvaguardia:** Corresponde a la sumatoria de los valores liquidados en cada uno de los ítems de la casilla 81 cuando haya lugar a ello.
75. **Total derechos compensatorios:** Corresponde a la sumatoria de los valores liquidados en cada uno de los ítems de la casilla 64 cuando haya lugar a ello.
76. **Total derechos antidumping:** Corresponde a la sumatoria de los valores liquidados en cada uno de los ítems de la casilla 67 cuando haya lugar a ello.
77. **Valor pagos anteriores \$:** Esta casilla debe diligenciarse cuando se han hecho pagos con facturas de nacionalización anterior y/o con recibo oficial de pago de tributos aduaneros y sanciones cambianas, para la misma mercancía que se incluye en esta factura de nacionalización. Aquí se debe registrar el valor total pagado con anterioridad. Teniendo en cuenta que es un dato informativo, el valor que se diligencie en esta casilla por ningún motivo debe afectar los valores registrados en la casilla pago total.

Firma del declarante: Espacio para registrar la firma de quien realizó la venta.

980. **Pago total (Sume 68 + 72 ó 68 + 73):** Registre el valor de la sumatoria de la casilla 68 "Total Arancel" más la casilla 72 "Total I.V.A a pagar Zona Régimen Especial Maicao, Uribe y Manaure" o de la casilla 68 "Total Arancel" más la casilla 73 "Total I.V.A a pagar", Puerto Libre San Andrés, Providencia y Santa Catalina, según sea el caso, a este resultado adicione la sumatoria de las casillas 74, 75 y 76, cuando haya lugar a ello.
996. **Espacio para el adhesivo de la entidad recaudadora (Número del adhesivo):** Espacio para el adhesivo de la entidad recaudadora.
997. **Espacio exclusivo para el sello de la entidad recaudadora:** Espacio para el sello de la entidad recaudadora. (Fecha efectiva de la transacción).

Nota

De conformidad con el Decreto 2885 de 1990, modificado por los Decretos 1232 de 2001, 1201 y 1541 de 2007 y demás normas que lo adicionen o modifiquen, los comerciantes domiciliados en el resto del territorio aduanero nacional, podrán adquirir mercancías en el departamento de San Andrés, Providencia y Santa Catalina y de la zona de régimen aduanero especial de Maicao, Uribe y Manaure, hasta por un monto de veinte mil dólares (USD 20.000) por envío, las cuales podrán ingresar como carga al resto del territorio aduanero nacional.

Importante

El vendedor de la Zona de Régimen Aduanero Especial de Maicao, Uribe y Manaure y del Puerto Libre de San Andrés, Providencia y Santa Catalina, antes del envío de la mercancía al resto del territorio aduanero nacional, deberá obtener fotocopia de la factura de nacionalización, la cual conservará y acreditará ante la autoridad aduanera en el momento en que esta lo requiera.

Formato de recibo oficial de pago de tributos aduaneros y sanciones cambiarias

		Recibo Oficial de Pago de Tributos Aduaneros y Sanciones Cambiarias					690																
1. Año		2. Concepto		3. Período		4. Número de formulario																	
más Colombia MENOS Contrabando																							
Lea cuidadosamente las instrucciones																							
Datos obligado	20. Tipo de documento		18. Número de identificación		6. DV.		7. Primer apellido		8. Segundo apellido		9. Primer nombre		10. Otros nombres										
	11. Razón social																						
	13. Dirección										15. Teléfono		12. Cód. Dirección seccional		16. Cód. Dpto.	17. Cód. Ciudad/Municipio							
24. Tipo de usuario		25. Cód. Usuario		26. Cuota No.		27. De		28. Valor cuota USD		cvs.		29. Tasa de cambio		cvs.		30. Código modalidad régimen		31. Cantidad de declaraciones					
32. No. Formulario						33. No. Aceptación						34. Fecha											
35. No. Acto oficial						36. Fecha						37. No. Título judicial						38. Fecha del depósito					
Período de pago:				41. No. de ítems Hoja 2				42. Fecha para el pago de este recibo				USD OFICIAL				43. Cód. Título (Para uso de Banco)							
39. Del		AAA		MM		DD		40. Al		AAA		MM		DD									
Pagos	Arancel										44												
	IVA										45												
	Salvaguardia										46												
	Derechos compensatorios										47												
	Derechos antidumping										48												
	Sanción										49												
	Gravamen Único ad valorem 8%										50												
Recargo										51													
Intereses de mora										52													
Servicios Informáticos Electrónicos - Más formas de servirle!																							
Deudor solidario o subsidiario	53. Tipo de documento		54. Número de identificación		55. DV.		Apellidos y nombres del deudor solidario o subsidiario																
	60. Razón social														56. Primer apellido		57. Segundo apellido		58. Primer nombre		59. Otros nombres		
	61. Dirección										62. Teléfono		63. Cód. Dpto.		64. Cód. Ciudad/Municipio								
988. Código deudor				Firma deudor solidario o subsidiario				997. Espacio exclusivo para el sello de la entidad recaudadora						986. Pago total (Suma 44 a 52)									
Coloque el timbre de la máquina registradora al dorso de este formulario																							
Coloque el timbre de la máquina registradora al dorso de este formulario																							
Coloque el timbre de la máquina registradora al dorso de este formulario																							

2012415



**Recibo Oficial de Pago de Tributos
Aduaneros y Sanciones Cambiarias
(Relación de Pagos Consolidados UAP)**



690

**más Colombia
MENOS Contrabando**

Lea cuidadosamente las instrucciones

4. Número de formulario

Página: de Hoja No. 2

Datos obligados		20. Tipo de documento	18. Número de identificación	6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres
11. Razón social								
1	65. No. de formulario	66. Fecha	67. Arancel \$	68. IVA \$	69. Salvaguardia \$	70. Derechos compensatorios \$		
	71. Derechos antidumping \$	72. Sanciones \$	73. Rescate \$	74. Intereses de mora \$	75. Total \$			
2	65. No. de formulario	66. Fecha	67. Arancel \$	68. IVA \$	69. Salvaguardia \$	70. Derechos compensatorios \$		
	71. Derechos antidumping \$	72. Sanciones \$	73. Rescate \$	74. Intereses de mora \$	75. Total \$			
3	65. No. de formulario	66. Fecha	67. Arancel \$	68. IVA \$	69. Salvaguardia \$	70. Derechos compensatorios \$		
	71. Derechos antidumping \$	72. Sanciones \$	73. Rescate \$	74. Intereses de mora \$	75. Total \$			
4	65. No. de formulario	66. Fecha	67. Arancel \$	68. IVA \$	69. Salvaguardia \$	70. Derechos compensatorios \$		
	71. Derechos antidumping \$	72. Sanciones \$	73. Rescate \$	74. Intereses de mora \$	75. Total \$			
6	65. No. de formulario	66. Fecha	67. Arancel \$	68. IVA \$	69. Salvaguardia \$	70. Derechos compensatorios \$		
	71. Derechos antidumping \$	72. Sanciones \$	73. Rescate \$	74. Intereses de mora \$	75. Total \$			
8	65. No. de formulario	66. Fecha	67. Arancel \$	68. IVA \$	69. Salvaguardia \$	70. Derechos compensatorios \$		
	71. Derechos antidumping \$	72. Sanciones \$	73. Rescate \$	74. Intereses de mora \$	75. Total \$			
7	65. No. de formulario	66. Fecha	67. Arancel \$	68. IVA \$	69. Salvaguardia \$	70. Derechos compensatorios \$		
	71. Derechos antidumping \$	72. Sanciones \$	73. Rescate \$	74. Intereses de mora \$	75. Total \$			
8	65. No. de formulario	66. Fecha	67. Arancel \$	68. IVA \$	69. Salvaguardia \$	70. Derechos compensatorios \$		
	71. Derechos antidumping \$	72. Sanciones \$	73. Rescate \$	74. Intereses de mora \$	75. Total \$			
9	65. No. de formulario	66. Fecha	67. Arancel \$	68. IVA \$	69. Salvaguardia \$	70. Derechos compensatorios \$		
	71. Derechos antidumping \$	72. Sanciones \$	73. Rescate \$	74. Intereses de mora \$	75. Total \$			
10	65. No. de formulario	66. Fecha	67. Arancel \$	68. IVA \$	69. Salvaguardia \$	70. Derechos compensatorios \$		
	71. Derechos antidumping \$	72. Sanciones \$	73. Rescate \$	74. Intereses de mora \$	75. Total \$			
11	65. No. de formulario	66. Fecha	67. Arancel \$	68. IVA \$	69. Salvaguardia \$	70. Derechos compensatorios \$		
	71. Derechos antidumping \$	72. Sanciones \$	73. Rescate \$	74. Intereses de mora \$	75. Total \$			

Servicios Informáticos Electrónicos - Más formas de servirle!

2011415

INSTRUCTIVO PARA DILIGENCIAMIENTO DEL RECIBO OFICIAL DE PAGO DE TRIBUTOS ADUANEROS Y SANCIONES CAMBIARIAS

Este recibo debe ser diligenciado por los usuarios del servicio aduanero o cambiario, en los siguientes casos:

Aduanas:

- * Para el pago de las cuotas correspondientes a importaciones temporales de largo plazo o leasing.
- * Para el pago de los saldos pendientes de pago de las declaraciones de importación cuyos tributos aduaneros y sanciones no se cancelaron en el momento de su presentación en las entidades recaudadoras.
- * Para el pago consolidado de las declaraciones de importación ordinaria presentados por los usuarios aduaneros permanentes.
- * Para el pago consolidado de las declaraciones de importación simplificadas de los intermediarios de tráfico postal y envíos urgentes.
- * Para el pago de las declaraciones de finalización de los sistemas especiales de importación-exportación.
- * Para el pago del tributo único a cargo de los viajeros.
- * Para el pago de las sanciones que no figuren liquidadas en la declaración de importación, corrección o legalización y/o todas aquellas que hayan sido establecidas por acto administrativo.
- * Para el pago del gravamen único ad-valorem de los viajeros procedentes de la zona de régimen aduanero especial de Maicao, Uribe y Manaure.
- * Para el pago de tributos aduaneros con títulos valores tales como: CERTS, TIDIS, CDTUR, bonos de financiamiento presupuestal, títulos judiciales, etc.

Cambios:

- * Para el pago de las sanciones propuestas e impuestas dentro de los procesos administrativos cambiarios.
- * Cuando el pago corresponda a una sanción cambiaria no debe diligenciar las casillas 24 a 34, 30 a 41, 44 a 48, 50 y 51.

Antes de diligenciar este recibo, lea las siguientes instrucciones:

Diligencie este recibo en máquina o a mano con letra impresa, clara y legible. Utilice tinta negra, debiendo tener en cuenta que las casillas que no se utilicen deben ser anuladas con "X" donde el dato corresponda a letras o cero (0) donde deben registrarse valores (\$).

Cuando el pago corresponda al pago consolidado de un usuario aduanero permanente, debe diligenciar la Hoja 2.

1. Año: Escriba el año de la presentación del recibo en bancos. Si este recibo se presenta por usuarios aduaneros permanentes, para el pago consolidado, diligencie el año a que corresponda el pago.
2. Concepto: Diligencie esta casilla con los siguientes códigos según corresponda: 1. Declaración de importación, 2. Liquidación oficial, 3. Sanciones aduaneras con acto administrativo previo, 4. Sanciones cambiarias, 5. Modalidad de viajeros, 6. Pagos consolidados UAP, 7. Pagos declaración consolidada tráfico postal y envíos urgentes, 8. Finalización sistemas especiales de importación-exportación, 9. Pago de cuota importación temporal a largo plazo o mercancías en arrendamiento (Leasing), 11. Sanciones aduaneras voluntarias sin acto administrativo previo y 12. Pago del gravamen único ad valorem del 6% para viajeros procedentes de la zona de régimen aduanero especial de Maicao, Uribe y Manaure.
3. Período: Indique el mes en el que se presenta el recibo en bancos. Si este recibo se presenta por usuarios aduaneros permanentes para el pago consolidado indique, el mes a que corresponda el pago. Cuando se trate del pago de la declaración consolidada de los intermediarios de tráfico postal y envíos urgentes, indique la quincena a que corresponde el pago.
4. Número de formulario: Espacio determinado para el número único asignado por la DIAN a cada uno de los formularios. Debe corresponder al mismo número de formulario de cada una de las páginas de la Hoja 2 diligenciadas.
20. Tipo de documento: Seleccione de la siguiente tabla el tipo de documento de identificación así:

13. Cédula de ciudadanía	31. NIT
21. Tarjeta de extranjería	41. Pasaporte
22. Cédula de extranjería	42. Documento de identificación extranjero
18. Número de identificación: Escriba el Número de Identificación Tributaria asignado por la DIAN, de la persona a quien se debe imputar el pago. Si es extranjero, diplomático, misiones diplomáticas o técnicas o con derechos a introducir menajes o viajeros, o persona natural que carezca de NIT indique el número de documento de identidad, pasaporte o número que acredita la misión.
6. Dígito de verificación (DV): Escriba el número que en el NIT se encuentra separado llamado "Dígito de verificación" (DV). Si carece de NIT no diligencie esta casilla.
7. Primer apellido: Indique el primer apellido de la persona natural a quien se debe imputar el pago de la obligación aduanera o cambiaria, tal como lo registró en el RUT. Si la persona no está inscrita en el RUT, registre el primer apellido tal como aparece en su documento de identidad. Si diligencia esta casilla no debe diligenciar la casilla 11.
8. Segundo apellido: Indique el segundo apellido de la persona natural a quien se debe imputar el pago de la obligación aduanera o cambiaria, tal como lo registró en el RUT. Si la persona no está inscrita en el RUT, registre el segundo apellido tal como aparece en su documento de identidad. Si diligencia esta casilla no debe diligenciar la casilla 11.
9. Primer nombre: Indique el primer nombre de la persona natural a quien se debe imputar el pago de la obligación aduanera o cambiaria, tal como lo registró en el RUT. Si la persona no está inscrita en el RUT, registre el primer nombre tal como aparece en su documento de identidad. Si diligencia esta casilla no debe diligenciar la casilla 11.
10. Otros nombres: Indique otros nombres de la persona natural a quien se debe imputar el pago de la obligación aduanera o cambiaria, tal como los registró en el RUT. Si la persona no está inscrita en el RUT, registre los otros nombres tal como aparecen en su documento de identidad. Si diligencia esta casilla no debe diligenciar la casilla 11.

11. Razón social: Indique la razón social a quien se debe imputar el pago de la obligación aduanera o cambiaria, tal como la registró en el RUT. Si diligencia esta casilla no debe diligenciar las casillas 7, 8, 9 y 10.
13. Dirección: Escriba la dirección del domicilio, tal como está registrado en el RUT, de la persona a quien se debe imputar el pago de la obligación aduanera o cambiaria. Utilice las abreviaturas contempladas en las cartillas de instrucciones del RUT. Si ha cambiado de dirección, la misma deberá ser actualizada en el RUT antes de la presentación de este recibo. Para quienes no están obligados a inscribirse en el RUT consigne en las casillas 13, 15, 16 y 17 la información correspondiente al domicilio que tenga en Colombia.
15. Teléfono: Registre el número teléfono del domicilio fiscal tal como aparece en el RUT. Si la persona no está inscrita en el RUT escriba el número de teléfono de su domicilio.
12. Cód. Dirección seccional: Indique el código de la Dirección de Aduanas, Impuestos y Aduanas o Delegada de Impuestos y Aduanas que corresponda a la jurisdicción del lugar donde se realiza el pago, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:
 - a) Cuando se trate de tributos aduaneros, intereses de mora u otros, el pago debe realizarse en el lugar donde se presentó la correspondiente declaración de importación.
 - b) Cuando se trate del pago de sanciones aduaneras o cambiarias, el pago debe realizarse en el lugar con jurisdicción donde se hubiere profirió el acto administrativo:

01. Armenia	35. Buenaventura.
07. Barranquilla.	36. Cartago.
03. Bogotá.	37. Ipiales.
04. Bucaramanga.	38. Leticia.
08. Cali.	39. Maicao.
48. Cartagena.	40. Tumaco.
09. Cúcuta.	41. Urabá.
10. Manizales.	42. Pto. Carrero.
90. Medellín.	43. Iniridá.
16. Pereira.	44. Yopal.
19. Santa Marta.	46. Pto. Asís.
25. Riohacha.	86. Pamplona.
16. Código departamento: Indique el código del departamento al cual pertenece el municipio del domicilio fiscal del obligado (Consulte la tabla de departamentos y ciudades de Colombia en la cartilla Declaración de Importación y Andina del Valor). Si la persona no está inscrita en el RUT registre el departamento al cual pertenece el municipio de su domicilio.
17. Código ciudad / municipio: Indique el código de la ciudad/municipio del domicilio del obligado (Consulte la tabla de departamentos y ciudades de Colombia en la cartilla Declaración de Importación y Andina del Valor). Si la persona no está inscrita en el RUT registre el municipio de su domicilio.
24. Tipo de usuario: Para los pagos aduaneros, relacione el código de tipo de usuario registrado en la casilla 54 del RUT respecto al NJT registrado en la casilla 18. En caso de haberse registrado con más de un código señale el que corresponda a la calidad con que actúa en éste recibo.
25. Código usuario: Indique el código asignado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales mediante la Resolución de inscripción o renovación de la persona cuyo NIT se registra en las casillas 18 y 9. Las casillas 26 a 29 solo se diligencian cuando se realicen pagos de cuotas correspondientes a importaciones temporales a largo plazo o arrendamiento (Leasing) siempre que se haya indicado en la casilla 2 el concepto 9.
26. Cuota No.: Indique el número de cuota que va a cancelar, cuando el pago correspondía a una declaración de importación presentada bajo la modalidad de importación temporal a largo plazo o a una importación temporal de mercancía en arrendamiento. Ejemplo: Si está pagando la cuota 6 de 10 a pagar, indique en esta casilla 6. Si diligencia esta casilla debe igualmente diligenciar las casillas 27, 28 y 29.
27. De: Indique la cantidad de cuotas en que se pagarán los tributos aduaneros, cuando el pago correspondía a una declaración de importación presentada bajo la modalidad de importación temporal a largo plazo o a una importación temporal de mercancía en arrendamiento. Ejemplo: Si está pagando la cuota 6 de 10 a pagar, indique en esta casilla 10.
28. Valor cuota USD: Indique el valor de la cuota USD a pagar, cuando el pago correspondía a una declaración de importación presentada bajo la modalidad de importación temporal a largo plazo o a una importación temporal de mercancía en arrendamiento.
29. Tasa de cambio: Señalar en esta casilla la tasa de cambio representativa del mercado, informada por la Superintendencia Financiera de Colombia para el último día hábil de la semana anterior a la fecha de pago de la cuota, cuando el pago correspondía a una declaración de importación presentada bajo la modalidad de importación temporal a largo plazo o a una importación temporal de mercancía en arrendamiento.
30. Código modalidad régimen: Indique el código de la modalidad de importación bajo la cual fue presentada la declaración de importación a la cual se aplica el pago, cuando en la casilla 2 "Concepto" de este formulario se señalaron los códigos 1, "Declaración de importación" o 2, "Liquidación oficial" o 9, "Pago de cuota / importación temporal".
31. Cantidad declaraciones: Registre la cantidad de declaraciones de importación que se pagan con este formulario, cuando en la casilla 2, "Concepto", se indicaron los códigos 7 "Pagos declaración consolidada" y 8 "Finalización sistemas especiales de importación-exportación".
32. Número formulario: Registre el número de la declaración de importación a la que se le aplica el pago, ubicado en la casilla 4 de dicha declaración. Nota: Cuando se trate de declaraciones presentadas antes del 2004, registre en esta casilla el número del adhesivo colocado por la entidad recaudadora. Si se trata de pagos consolidados de las declaraciones de importación presentadas por los usuarios aduaneros permanentes, no diligencie esta casilla salvo que este cancelando una declaración.
33. Número de aceptación: Registre el número de aceptación de la declaración de importación a la cual se aplica el pago, cuando se trate de recibos litográficos.

- Si se trata de pagos consolidados de las declaraciones de importación presentadas por los usuarios aduaneros permanentes, no diligencie esta casilla.
 - Si se trata de pago de una declaración consolidada de pagos para los intermediarios de tráfico postal y envíos urgentes, registre en esta casilla el número del formulario y que corresponde a los últimos trece dígitos resaltados que aparecen debajo del código de barras del formulario 540 (Declaración Consolidada de Pagos).
34. Fecha: Registre en formato año, mes, día, la fecha de aceptación de la declaración de importación a que aplica el pago.
 35. No. Acto oficial: Si el pago corresponde a los conceptos 2, 3, ó 4, indique el número de expedición del acto oficial que establece la liquidación oficial o sanción aduanera o cambiaria que se está pagando, si hay lugar a ello.
 36. Fecha: Escriba la fecha de expedición del acto oficial en el formato año, mes, día.
 37. No. de Título judicial: Escriba el número del depósito judicial que va a utilizar para efectuar el pago, trámite que debe estar soportado en las normas pertinentes.
 38. Fecha del depósito: Registre la fecha en que se realizó el depósito judicial en formato año, mes, día. Si el título proviene de un fracionamiento, debe colocarse la fecha inicial de consignación.
 - Las casillas 39 y 40 sólo se diligencian para los conceptos de pago 6 ó 7.
 39. Período de pago - Del. Año, Mes, Día: Esta casilla sólo se diligenciará para determinar el período a pagar ya sea por el Usuario Aduanero Permanente o por el Intermediario de Tráfico Postal. Incorporar la fecha de inicio del período cuyo pago se está consolidando.
 40. Período de pago - Al. Año, Mes, Día: Esta casilla sólo se diligenciará para determinar el período a pagar ya sea por el usuario aduanero permanente o por el intermediario de tráfico postal. Incorporar la fecha de terminación del período cuyo pago se está consolidando.
 41. Número de ítem Hoja 2: Esta casilla sólo se diligenciará cuando en la casilla 2 se haya relacionado el concepto 6 y corresponde a la cantidad de ítems diligenciados en la Hoja 2.
 42. Fecha para el pago de este recibo: Espacio reservado de uso oficial.
 43. Código título (Para uso del banco): Espacio de uso exclusivo para la entidad recaudadora, para consignar el código cuando el pago de los impuestos se hace por medio de un título.

Pagos

Si presenta la declaración y efectúa el pago con este recibo, registre en esta sección los valores a pagar correspondientes a aranceles, IVA, salvaguardias, derechos compensatorios, antidumping, sanciones, intereses de mora y rescate a que haya lugar. En este caso tenga presente que los pagos que por cualquier concepto hagan los usuarios y auxiliares de la función aduanera en relación con lo debido a su cargo, deberán imputarse en las mismas proporciones con que participan cada concepto, como lo establece el Art. 6º de la Ley 1086 de 2006. Si usted imputa el pago en forma diferente, la DIAN dará cumplimiento a lo señalado en dicha Ley.

44. Arancel: Registre el total del valor de arancel a pagar con este formulario, así mismo cuando se trate de viajeros internacionales registre el valor del tributo único Ad-Valorem del 15%. Esta casilla NO se debe diligenciar para los conceptos de pago 3, 4, 11 ó 12.
45. IVA: Registre el total del valor de IVA a pagar con este formulario. Esta casilla NO se debe diligenciar para los conceptos de pago 3, 4, 5, 11 ó 12.
46. Salvaguardia: Registre el valor total a pagar con este formulario por concepto de salvaguardias.
- No diligencie esta casilla para los conceptos 3, 4, 5, 11 ó 12.
47. Derechos compensatorios: Registre el valor total a pagar con este formulario por concepto de derechos compensatorios.
- No diligencie esta casilla para los conceptos 3, 4, 5, 11 ó 12.
48. Derechos antidumping: Registre el valor total a pagar con este formulario por concepto de derechos antidumping.
- No diligencie esta casilla para los conceptos 3, 4, 5, 11 ó 12.
49. Sanción: Registre el total del valor de la sanción a pagar con este formulario.
50. Gravamen único ad - valorem: En esta casilla registrará el viajero procedente de la zona de régimen aduanero especial de Maicao, Unbia y Manaure el valor correspondiente al pago del gravamen único ad-valorem del 6% (Art. 24 Ley 677 de 2001) y se diligencia cuando se haya señalado concepto 12.
51. Rescate: Registre el total del valor por concepto de rescate que va a pagar con este formulario.
52. Intereses de mora: Registre el total del valor de intereses de mora a pagar con este formulario.

Deudor solidario o subsidiario

Diligencie estas casillas solamente cuando se realice un pago por un deudor solidario o subsidiario

53. Tipo de documento: Indique el código del tipo de documento de identificación, del deudor solidario o subsidiario, conforme a la tabla señalada en la casilla 20.
54. Número de identificación: Escriba el Número de Identificación Tributaria asignado por la DIAN, del deudor solidario. Si es una persona natural que carezca de NIT indique el número de documento de identidad.
55. Dígito de verificación (DV): Escriba el número que en el NIT se encuentra separado llamado "Dígito de verificación" (DV). Si carece de NIT no diligencie esta casilla.

Apellidos y nombres o razón social del deudor solidario o subsidiario:

56. Primer apellido: Indique el primer apellido de la persona natural que efectúa el pago en calidad de deudor solidario o subsidiario de la obligación aduanera o cambiaria, tal como lo registró en el RUT. Si la persona no está inscrita en el RUT, registre el primer apellido tal como aparece en su documento de identidad.
57. Segundo apellido: Indique el segundo apellido de la persona natural que efectúa el pago en calidad de deudor solidario o subsidiario de la obligación aduanera o cambiaria, tal como lo registró en el RUT. Si la persona no está inscrita en el RUT, registre el segundo apellido tal como aparece en su documento de identidad.

58. Primer nombre: Indique el primer nombre de la persona natural que efectúa el pago en calidad de deudor solidario o subsidiario de la obligación aduanera o cambiaria, tal como lo registró en el RUT. Si la persona no está inscrita en el RUT, registre el primer nombre tal como aparece en su documento de identidad.

59. Otros nombres: Indique otros nombres del deudor solidario o subsidiario que efectúa el pago en calidad de deudor solidario o subsidiario de la obligación aduanera o cambiaria, tal como lo registró en el RUT. Si la persona no está inscrita en el RUT, registre los otros nombres tal como aparecen en su documento de identidad.

60. Razón social: Registre la razón social que corresponda al deudor solidario o subsidiario tal como aparece registrada en el RUT, si el deudor es persona jurídica o sociedad de hecho.

61. Dirección: Escriba la dirección de ubicación del deudor solidario o subsidiario conforme está registrado en el RUT. Si no está obligado a inscribirse en el RUT, registre la dirección donde se ubica el asiento principal de la actividad o negocio, en todo caso utilice las convenciones que aparecen en la tabla de "Nomenclaturas para dirección", consúltela en la página www.dian.gov.co en la siguiente ruta: servicios/formularios/formularios_e_instructivos.

Importante:

Si no encuentra convención que se ajuste a su dirección, escribala tal como corresponde.

El apartado aéreo o nacional en ningún caso reemplaza la dirección.

62. Teléfono: Escriba el número del teléfono donde la DIAN pueda ubicar al deudor solidario o subsidiario, el cual debe coincidir con el informado en el RUT, en las casillas 44 ó 45 de la hoja principal. Si no está obligado a inscribirse en el RUT escriba un número de teléfono donde la DIAN pueda comunicarse con quien efectuó el pago.

63. Cód. Dpto.: Si está inscrito en el Registro Único Tributario, escriba en esta casilla el código relacionado en la casilla 38 del RUT. Si no está obligado a inscribirse en el RUT, escriba el código que corresponda al departamento del domicilio del deudor solidario o subsidiario, de acuerdo con el sistema de codificación del territorio nacional generado por el DANE, consulte la tabla "Código de departamentos", en www.dian.gov.co/servicios/formularios/formularios_e_instructivos.

64. Cód. Ciudad / Municipio: Si está inscrito en el Registro Único Tributario, escriba en esta casilla el código relacionado en la casilla 40 del RUT. Si no está obligado a inscribirse en el RUT, escriba el código de la ciudad / municipio donde se encuentra ubicada la residencia o domicilio fiscal del deudor solidario o subsidiario, según la tabla "Código de municipios" generada por el DANE, consúltela en www.dian.gov.co/servicios/formularios/formularios_e_instructivos.

980. Pago total: Registrar en esta casilla la sumatoria de las casillas 44 a 52.

988. Código deudor: Relacione en esta casilla el código asignado al tipo de deudor así: 1.Solidario; 2. Subsidiario.

996. Lugar reservado para el autoadhesivo de la entidad recaudadora (Número del adhesivo).

997. Esta casilla es de uso reservado para la entidad recaudadora, espacio destinado al timbre y sello, para la fecha efectiva en la cual se realiza el pago.

HOJA 2 - Generalidades

La hoja 2 sólo debe diligenciarse cuando el concepto de pago registrado en la casilla 2 corresponda al código 6, "Pagos consolidados UAP".

Cuando se diligencie el formulario en documento litográfico y sea necesario utilizar más de una Hoja 2, deben tomarse las fotocopias necesarias antes de su diligenciamiento, de tal manera que todas las Hojas 2 presentadas correspondan al mismo número de formulario en la casilla 4.

65. No. de formulario: Registre en esta casilla el número de formulario de la declaración de importación con levante y que se va a pagar con este formulario.

66. Año, Mes, Día: Registre en esta casilla la fecha de aceptación de la declaración de importación con levante y que se va a pagar con este formulario.

67. Arancel \$: Registre en esta casilla el valor de arancel liquidado en la declaración de importación que se va a pagar con este formulario.

68. IVA \$: Registre en esta casilla el valor de IVA liquidado en la declaración de importación que se va a pagar con este formulario.

69. Salvaguardia \$: Registre en esta casilla el valor de salvaguardias liquidadas en la declaración de importación que se va a pagar con este formulario.

70. Derechos compensatorios \$: Registre en esta casilla el valor de derechos compensatorios liquidados en la declaración de importación que se va a pagar con este formulario.

71. Derechos antidumping \$: Registre en esta casilla el valor por concepto de derechos antidumping liquidado en la declaración de importación que se va a pagar con este formulario.

72. Sanción \$: Registre en esta casilla el valor de la sanción a pagar liquidado en la declaración de importación que se va a pagar con este formulario.

73. Rescate \$: Esta casilla no debe diligenciarse por el Usuario Aduanero Permanente, por cuanto el pago de rescate no se difiere de acuerdo con el Oficio No. 030594 DE 2011 de la Dirección de Gestión Jurídica.

74. Intereses de mora \$: Registre en esta casilla el valor por concepto de intereses de mora liquidado en la declaración de importación que se va a pagar con este formulario.

75. Total \$: Registre en esta casilla el valor de los tributos aduaneros, sanción, rescate e intereses de mora, liquidados en la declaración de importación que se va a pagar con este formulario.

Formato de documento de transporte/documento consolidador de carga

		Documento de Transporte / Documento Consolidador de Carga						1166				
1. Año <input type="text"/>		2. Concepto <input type="text"/>		Espacio reservado para la DIAN						4. Número de formulario		
Transportador / Agente de carga	20. Tipo de documento	18. Número de identificación		6. DV	7. Primer apellido		8. Segundo apellido		9. Primer nombre		10. Otros nombres	
	11. Razón social											
	24. No. Formulario anterior		25. Operación		Cód.	26. Calidad Operación		Cód.	27. Carácter del responsable		Cód.	
	28. Administración		Cód.	29. Disposición carga		Cód.	30. Cód. Dpto.	31. Cód. Ciudad	32. Cód. País	33. Depósito		
Documento	34. Tipo de documento de viaje		Cód.	35. Número de documento		36. Fecha		37. Cantidad documentos hijos				
	38. No. Documento consolidador		39. Modo transporte		Cód.	39. No. Formulario para transbordo						
Intervinientes	Transportador principal / Agente de carga											
	40. Tipo de documento	41. Número de identificación		42. DV	43. Primer apellido		44. Segundo apellido		45. Primer nombre		46. Otros nombres	
	47. Razón social											
	Remitente											
	48. Tipo de documento	48. Número de identificación		50. Primer apellido		51. Segundo apellido		52. Primer nombre		53. Otros nombres		
	54. Razón social											
	Consignatario											
	55. Tipo de documento	56. Número de identificación		57. DV	58. Primer apellido		59. Segundo apellido		60. Primer nombre		61. Otros nombres	
	62. Razón social											
	63. Dirección								64. Cód. Dpto.	65. Cód. Ciudad / Municipio		
Contador para entrega de mercancía peligrosa												
66. Tipo de documento	67. Número de identificación		68. DV	69. Primer apellido		70. Segundo apellido		71. Primer nombre		72. Otros nombres		
73. Razón social												
Características de la operación	74. Condiciones		Cód.	75. Responsabilidad transportador?		76. Tipo negociación		Cód.	77. Tipo de carga		Cód.	78. Precusores
				SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>								SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
	79. Valor FOB USD			80. Valor fletes USD								
	81. Marcas											
82. No. Total contenedores		83. No. Total bultos		84. Total peso bruto			85. Volumen total		86. Cód. País embarque		87. Cód. Lugar embarque	
Nombre de quien envía el documento						Firma funcionario autorizado						
1001. Apellidos y nombres		1002. Tipo Doc.		1003. No. identificación		1004. DV		984. Apellidos y nombres		985. Cargo		
1005. Cód. representación		1006. Organización						989. Dependencia		990. Lugar admtivo.		
								991. Organización		997. Fecha de expedición		

1. Año		2. Concepto		Página de		Hoja No. 2	
Espacio reservado para la DIAN				4. Número de formulario			
100. Tipo unidad de carga		Cód.	101. No. Identificación unidad		102. Tamaño	Cód.	103. Tipo de equipo
Documentos hijos de un documento consolidador							
1	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	25	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
2	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	26	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
3	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	27	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
4	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	28	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
5	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	29	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
6	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	30	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
7	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	31	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
8	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	32	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
9	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	33	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
10	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	34	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
11	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	35	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
12	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	36	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
13	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	37	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
14	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	38	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
15	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	38	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
16	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	40	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
17	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	41	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
18	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	42	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
19	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	43	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
20	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	44	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
21	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	46	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
22	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	48	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
23	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	47	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha
24	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha	48	95. No. Formulario 1166	96. No. Documento hijo	97. Fecha

Documento de Transporte

1166

1. Año	<input type="text"/>	2. Concepto	<input type="text"/>	Página	de	Hoja No. 3
Espacio reservado para la DIAN				4. Número de formulario		

Formatos de Unidades de Carga y/o Bultos Asociados

98. No. Formulario 1167		98. No. Formulario 1167		98. No. Formulario 1167	
1		50		99	
2		51		100	
3		52		101	
4		53		102	
5		54		103	
6		55		104	
7		56		105	
8		57		106	
9		58		107	
10		59		108	
11		60		109	
12		61		110	
13		62		111	
14		63		112	
15		64		113	
16		65		114	
17		66		115	
18		67		116	
19		68		117	
20		69		118	
21		70		119	
22		71		120	
23		72		121	
24		73		122	
25		74		123	
26		75		124	
27		76		125	
28		77		126	
29		78		127	
30		79		128	
31		80		129	
32		81		130	
33		82		131	
34		83		132	
35		84		133	
36		85		134	
37		86		135	
38		87		136	
39		88		137	
40		89		138	
41		90		139	
42		91		140	
43		92		141	
44		93		142	
45		94		143	
46		95		144	
47		96		145	
48		97		146	
49		98		147	

Formato de Declaración Andina del Valor Comunidad Andina

		Declaración Andina del Valor Comunidad Andina						571	
1. Año <input type="text"/>		2. Concepto <input type="text"/>		4. Número de formulario					
Espacio reservado para la DIAN									
Impartidor		30. Tipo de documento	18. Número de identificación	6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres	
11. Razón social									
Comprador		34. Tipo de documento	25. Número de identificación	26. DV	27. Primer apellido	28. Segundo apellido	29. Primer nombre	30. Otros nombres	
31. Razón social							32. Nivel comercial	Cód.	33. Especifique
Datos Generales		34. No. DUA	35. Fecha DUA	36. Cód. Tipo declaración	37. Cód. Dir. seccional	38. Tipo resolución	Cód.	39. Especifique	
40. No. Resolución		41. Fecha resolución	38. Tipo resolución	Cód.	39. Especifique	40. No. Resolución	41. Fecha resolución		
Vendedor		42. Tipo de documento	43. Número de identificación	44. DV	45. Primer apellido	46. Segundo apellido	47. Primer nombre	48. Otros nombres	
49. Razón social						50. Dirección			
51. Correo electrónico		52. País	Cód.	53. Ciudad	54. Teléfono	55. Fax	56. Cód. Condición vendedor	57. Especifique	
Proveedor		58. Tipo de documento	59. Número de identificación	60. DV	61. Primer apellido	62. Segundo apellido	63. Primer nombre	64. Otros nombres	
65. Razón social						66. Dirección			
67. Correo electrónico		68. País	Cód.	69. Ciudad	70. Teléfono	71. Fax			
Transacción comercial		72. Naturaleza transacción	Cód.	73. Especifique	74. Cód. Tipo contrato/documento	75. Especifique	76. No. Contrato o documento	77. Fecha contrato	
78. Valor contrato documento		79. Cód. Moneda	80. Cantidad de facturas	81. Cód. Forma de pago	82. Especifique	83. Cód. Medio pago			
84. Especifique		85. Condiciones de entrega		86. Especifique		87. Lugar	88. Cód. País	89. Cód. Forma envío	
Intermediación de la importación		90. Existe intermediación?	91. Tipo Intermediario	Cód.	92. Especifique	93. Tipo de documento	94. Número de identificación	95. DV	96. Razón social
97. Primer apellido		98. Segundo apellido	99. Primer nombre	100. Otros nombres		101. Dirección			
102. Correo electrónico		103. País	Cód.	104. Ciudad	105. Teléfono	106. Fax			
Revisión		107. Existen restricciones?	108. Tipo de restricción	Cód.	109. Existen condiciones o contraprestaciones?	110. Tipo condición o contraprestación	Cód.	111. Especifique	112. Puede determinarse valor?
114. Existen reversiones al vendedor?		115. Pueden determinarse?	116. Existe vinculación entre comprador y vendedor?	117. Cód. Tipo vinculación	118. Incluye la vinculación en el precio?	119. Existen valores criterio?	120. No. Declaración aduana	121. Fecha declaración	122. Cód. Método valoración
Totales		123. Valor FOB total	124. Precio real total pagado o por pagar	125. Gastos totales de transporte	126. Costos totales de seguro	127. Otras adiciones totales	128. Dedicuciones totales	129. Valor de transacción total	
Declarante		130. Tipo documento	131. Número de identificación	132. DV	133. Primer apellido	134. Segundo apellido	135. Primer nombre	136. Otros nombres	
137. Razón social									
Firma declarante									
1001. Apellidos y nombres		1002. Tipo doc.		1003. No. Identif.		1004. DV		1005. Cód. Representación	1006. Organización
								1007. Fecha presentación	

Espacio reservado para la DIAN	4. Número de formulario
--------------------------------	-------------------------

Descripción

138. No. ítem	139. Subpartida arancelaria	140. Cód. Complement.	141. Cód. Suplement.	142. No. Factura	143. Fecha factura Día Mes Año	144. Nombre de la mercancía
145. Marca comercial	146. Tipo	147. Clase	148. Modelo	149. Estado mercancía	Cód.	150. Especifique
151. Año fabricación	152. Cantidad	153. Unidad comercial	Cód.	154. Otras características		

Determinación del valor en aduana de la mercancía por ítem

155. Precio neto ítem según factura \$	156. Deducciones o adiciones para obtener valor FOB por ítem USD	157. Valor FOB por ítem USD	158. Valor FOB unitario producto USD	159. Pagos indirectos por ítem
160. Descuentos retroactivos por ítem	161. Otros pagos por ítem	162. Precio total pagado o por pagar por ítem	163. Gastos de transporte por ítem	164. Costo del seguro por ítem

Adiciones

165. Código ajuste	166. Valor ajuste por ítem	167. Moneda	Cód.	168. Tipo de cambio	169. Fecha Mes Año Día	170. Valor ajuste por ítem USD
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						

Deducciones

171. Código ajuste	172. Valor ajuste por ítem	173. Moneda	Cód.	174. Tipo de cambio	175. Fecha Mes Año Día	176. Valor ajuste por ítem USD
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						

177. Valor en aduana por ítem	178. Valor en aduana unitario por producto	179. Valores estimados o provisionales	180. País de origen	Cód.
181. País de procedencia	Cód.	182. País de compra	Cód.	

Colombia, un compromiso que no podemos evadir.

Formato de manifiesto de carga

LOGO EMPRESA TRANSPORTADORA

RESOLUCION HABILITACION 002090 DE Mayo 2001
Ministerio de Transporte

MANIFIESTO DE CARGA

CODIGO REGIONAL	CODIGO DE EMPRESA	CODIGO NUMERICO CONSECUTIVO
-----------------	-------------------	-----------------------------

Resolución MINTRANSPORTE No. 000337 DE 19 de Abril de 2006
RANGOS AUTORIZADOS
del 425 - 0219 - 0006882 al 425 - 0319 - 0007590

FECHA EXPEDICIÓN	CUIDAD	DEPARTAMENTO	CUIDAD	DEPARTAMENTO
	ORIGEN DEL VIAJE		DESTINO FINAL DEL VIAJE	

DATOS DEL VEHICULO							
PLACA	MARCA	LINEA	MODELO	MODELO REPOTENCIADO A	SERIE No.	COLOR	TIPO CARROCERIA
REGISTRO NACIONAL DE CARGA No.	CONFIG.	PESO VACIO	POLIZA SOAT No.		COMPAÑIA SOAT	VENCIMIENTO SOAT	R- PLACA SEMIREMOLQUE
PROPIETARIO		DOC. DE IDENTIFICACIÓN No.		DIRECCION		TELEFONO	CIUDAD
TENEDOR		DOC. DE IDENTIFICACIÓN No.		DIRECCION		TELEFONO	CIUDAD
CONDUCTOR		DOC. DE IDENTIFICACIÓN No.		DIRECCION		CAT. LICENCIA CONDUCCIÓN	CIUDAD

DATOS DE LA MERCANCIA TRANSPORTADA											
NUMERO DE REMESA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PESO	COD. DE NATURALZ	COD. DE EMPAQUE	COD. DE PRODUCTO	PRODUCTO TRANSPORTADO	REMITENTE	DESTINATARIO	DESTINO	

DATOS DE LOS FLETES			PAGO DE SALDO		SEGURO DE MERCANCIA	OBSERVACIONES
VALOR TOTAL FLETE	\$		LUGAR	FECHA (Conforme a la Ley)		
RETENCION EN LA FUENTE	\$		CARGUE PAGADO POR: (Conforme a la Ley)			
OTROS DESCUENTOS DE LEY	\$		DESCARGUE PAGADO POR: (Conforme a la Ley)			
FLETE NETO	\$		COMPROBANTE DE ENGRESO			
VALOR ANTICIPO	\$		VALOR TOTAL DEL FLETE EN LETRAS: (Conforme a la Ley)			
VALOR SOBREANTICIPO	\$					
OTROS DESCUENTOS	\$					
VALOR FALTANTE (SI APLICA)	\$					
NETO A PAGAR	\$					

FIRMA Y SELLOS AUTORIZADOS POR LA EMPRESA	FIRMA, CEDULA Y HUELLA PROPIETARIO Y/O CONDUCTOR
---	--

Formato de factura comercial

FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA:							
Direccion:.....							
Telefono / Fax:.....							
E-mail:.....							
Señores:		Nombre de Contacto:.....					
EMPRESA IMPORTADORA:		Nuestra referencia:.....					
Direccion:.....		N° Cliente:.....					
Atencion:.....		N° de Orden de Pedido:.....					
INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°.....		Fecha:.....					
La mercancia ha sido enviada en:						
Dimensiones Embalaje:						
Grossweight (Peso Bruto):						
Netweight (Peso Neto):						
Marks (marcas):						
Vía:						
Made in:						
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCIÓN DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
INCOTERM:				TOTAL FACTURADO			

Formato de lista de empaque

PACKING LIST

SHIPPER: _____ CONSIGNEE: _____
 _____ NOTIFY: _____
 VESSEL: _____ P.O. NO. _____ MARKS _____
 DATE: _____ INVOICE NO. _____

PKG NO. & TYPE	CONTENTS	NET WT. EACH	GROSS WT. EACH	TOTAL NET WEIGHT	TOTAL GROSS	DIMENSIONS Height X Width X Length	TOTAL CUBIC FEET

TOTAL GROSS WEIGHT: _____ NET WT: _____ CUBE: _____ NO. PCS: _____

Formato de mandato especial

Bogotá, (Fecha)

Señores:

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

Bogotá

REF. Mandato Especial

Yo _____ mayor de edad, domiciliado y residente en Bogotá, identificado con la cédula de ciudadanía número _____ de _____ en mi calidad de Representante Legal _____ con Nit _____ y domicilio principal en _____ según certificado de existencia y representación Legal expedido por la Cámara de Comercio de la misma ciudad, confiero poder amplio y especial a **AGENCIA DE ADUANAS ADUANERA** identificada con el Nit _____ para que en nombre y representación de la sociedad que represento tramite, diligencie, firme y presente los Criterios y Certificados de Origen a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior VUCE que se requieran las operaciones de comercio exterior que nuestra empresa realice.

Cordialmente,

Representante Legal
C.C.

Formato de certificado de origen

APÉNDICE I al ANEXO IV
CERTIFICADO DE ORIGEN

Certificado Nº 001286

ACUERDO MERCOSUR - COLOMBIA, ECUADOR Y VENEZUELA

PAIS EXPORTADOR: _____ PAIS IMPORTADOR: _____

No. de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS	Peso o Cantidad	Valor FOB en (Us\$)
DECLARACION DE ORIGEN				
DECLARAMOS que las mercancías indicadas en el presente formulario correspondientes a la Factura Comercial No. _____ de fecha _____ cumplen con lo establecido en las normas de origen del presente Acuerdo _____ de conformidad con el siguiente desglose.				
Nº. de Orden	NORMAS (2)			
EXPORTADOR O PRODUCTOR			Sello y firma del Exportador o Productor	
Razón social: _____				
Dirección: _____				
Fecha: ____ / ____ / ____				
IMPORTADOR				
Razón social: _____				
Dirección: _____				
Medio de transporte: _____				
Puerto o lugar de embarque: _____				
Observaciones: _____				
CERTIFICACIÓN DE ORIGEN			Sello y firma de la Entidad Certificadora	
Certifico la veracidad de la presente declaración, en la ciudad de: _____				
A los: ____ / ____ / ____				
Nombre de la Entidad Certificadora: _____				

Cotización ADINOX

ADINOX SA – Ecuador

RUC. 1791395263001
Av. El Inca 2035, Edif. San Cayetano, Quito – Ecuador
TEL. Tel (+59 3) 2 226 6999 Fax (+59 3) 2 226 5892
Correo: info@adinox-adipack.com info@adinox.net

REFERENCIA EQUIPOS DE PROCESO Y DISPOSICION

✚ Empacadora Aséptica ADIAS-G⁵ 1Litro UHT – UAT.....U\$ 45.000

El líder del empaque aséptico para productos UHT o UAT y bebidas lácteas, jugos, bases para helados y otros en sachets, acaba de introducir en el mercado su nueva y revolucionaria empacadora aséptica de última generación Mod ADIAS-G⁵, totalmente administrada por PLC y accionada mediante servo-motores que le permiten disparar la eficiencia y el dinamismo de su producción.

✚ Pasteurizadores H.T.S.T. (High Temperature Short Time).....U\$ 52.000

Garantizamos el más moderno y eficiente proceso de pasteurización a partir de un sistema de intercambiadores a placas y tubulares. Se trata de plantas completamente automatizadas o semiautomáticas para la producción de leche fresca pasteurizada y sus derivados. Finalidad principal de la pasteurizadora de la leche es la destrucción de los microorganismos patógenos contenidos: este objetivo se alcanza normalmente por medio del tratamiento térmico del producto a altas temperaturas, por un breve periodo de tiempo, luego enfriarlo rápidamente. El producto así pasteurizado será luego comercializado utilizando la cadena de frío.

APLICACIONES

- Leche de consumo
- Leche para queserías
- Leche con aromas
- Crema para cocina
- Crema para café
- Helado
- Yogur Leche de soja
- Mezcla leche-fruta

Los productos tienen despacho a en toda la Nación

Agente comercial en Ecuador email info@adinox.net

Cotización INFINE



Panamericana sur Km 1 barrio santa catalina Cutuglagua lote C#59 y pasaje F CP:
00593 Tel: 3007345 – 099845770 mail infaine@hotmail.com
QUITO - ECUADOR

Cordialmente a quien corresponda....

Maquinaria...

Marmita esférica con sistema a gas capacidad 600 lts	U\$ 12.000
Maquina enfundadura automática para líquidos	U\$ 23.000
Tanque frio para 5.000 litros horizontal automatizado	U\$ 48.000
Total	U\$83.000
IVA 12 %	U\$9.960
GRAN TOTAL	U\$92.960

Información adicional por favor dirigirse a: infaine@hotmail.com

En conformidad con su decisión

Cotización INOXIDABLES MT



Quito, 10 de Noviembre de 2016

Señor
Ing. Carlos Ramiro Cuatin
Presente.-

De mis consideraciones:

Atendiendo su gentil invitación nos es grato cotizar lo siguiente:

1. MARMITA DE FONDO CONICO 300 LITROS CON VOLTEO

Marmita de fondo cónico, con cámara de calentamiento a vapor, construida en Acero Inoxidable AISI 316L 2B de 3 mm.

Cámara de calentamiento troquelada tipo Dimple Jacket, fabricada en lámina de Acero Inoxidable AISI 304L de 1,5 mm; lo que garantiza una utilización eficiente de vapor y, por tanto, máximo ahorro en rendimiento.

Aislamiento térmico en lana mineral prensada de 30 mm. Recubrimiento para el aislante térmico en lámina de Acero Inoxidable AISI 304L de 1,5 mm de espesor.

Suportación sobre estructura tubular fabricada en tubería cuadrada de Acero Inoxidable AISI 304L 2B de 50 mm x 2 mm.

Sistema de volteo mecánico de accionamiento electromecánico por medio de motorreductor 1 HP a 30 RPM 220V / 60Hz, con tablero de control eléctrico. Montaje sobre chumaceras.

Media tapa superior fija y media abatible.

Capacidad: 300 Litros
Presión de trabajo: 30 Psi

Todos los elementos eléctricos, electrónicos y de control; además de motorreductor son de origen extranjero (europeo y estadounidense), de la mejor calidad y durabilidad.

Acabados sanitarios según norma Americana 3A, pulido fino sobre áreas de soldadura a 120 grit. Soldaduras con proceso TIG/GTAW con protección de Argón. Pasivado químico con Rust Convert II.

PRECIO UNITARIO: \$ 5.000,00

2. MARMITA DE FONDO ESFERICO 500 LITROS

Marmita de fondo esférico, con cámara de calentamiento a vapor, construida en Acero Inoxidable AISI 316L 2B de 3 mm.

Cámara de calentamiento troquelada tipo esférica abierta, fabricada en lámina de Acero Inoxidable AISI 304L de 2 mm.

Suportación sobre cuatro patas fabricadas en tubería circular de Acero Inoxidable AISI 304L 2B de 50 mm x 2 mm, con tornillos de nivelación de alta resistencia.

Capacidad: 500 Litros
Presión de trabajo: 20 Psi

Aceitunos N68-105 y Av. Eloy Alfaro
(593 2) 2807875 / (593 2) 2800961 / (593 9) 9442086
inoxidablesmt@gmail.com / www.inoxidablesmt.com
Quito, Ecuador



Acabados sanitarios según norma Americana 3A, pulido fino sobre áreas de soldadura a 120 grit. Soldaduras con proceso TIG/GTAW con protección de Argón. Pasivado químico con Rust Convert II.

PRECIO UNITARIO: \$ 9.250,00

3. TANQUE PASTEURIZADOR LTLT 500 LITROS

Tanque pasteurizador de fondo y techo cónicos, con cámara de calentamiento a vapor, construido en Acero Inoxidable AISI 316L 2B de 3 mm.

Cámara de calentamiento troquelada tipo Dimple Jacket, fabricada en lámina de Acero Inoxidable AISI 304L de 1,5 mm; lo que garantiza una utilización eficiente de vapor y, por tanto, máximo ahorro en rendimiento.

Aislamiento térmico en lana mineral prensada de 30 mm. Recubrimiento para el aislante térmico en lámina de Acero Inoxidable AISI 304L de 1,5 mm de espesor.

Supportación sobre cuatro patas fabricadas en tubería circular de Acero Inoxidable AISI 304L 2B de 50 mm x 2 mm, con tornillos de nivelación de alta resistencia.

Sistema de agitación de accionamiento electromecánico por medio de motorreductor 1 HP a 50 RPM 220V / 60Hz, con tablero de control eléctrico.

Agitador tipo escudo con eje y paletas de Acero Inoxidable AISI 304L.

Manhole superior importado tipo escotilla externa.

Escalera lateral exterior para inspección.

Salida inferior central 2" sanitario, conexión Triclamp con válvula tipo mariposa.

Capacidad: 500 Litros

Presión de trabajo: 30 Psi

Todos los elementos eléctricos, electrónicos y de control; además de motorreductor son de origen extranjero (europeo y estadounidense), de la mejor calidad y durabilidad.

Acabados sanitarios según norma Americana 3A, pulido fino sobre áreas de soldadura a 120 grit. Soldaduras con proceso TIG/GTAW con protección de Argón. Pasivado químico con Rust Convert II.

PRECIO UNITARIO: \$ 7.470,00

4. TANQUE SANITARIO 5000 LITROS PARA ALMACENAMIENTO

Tanque cilíndrico vertical para almacenamiento de mostaza. Fabricado en lámina de Acero Inoxidable AISI 304L. Techo cónico al 3%, con manhole superior tipo escotilla de apertura exterior. Fondo cónico al 4%. Cuerpo y tapas fabricados en lámina de 3 mm de espesor.

Supportación sobre 4 patas con tornillos de nivelación de alta resistencia.

Aislamiento térmico con poliuretano inyectado bajo sistema SprayJet. Forro del aislante térmico con lámina de Acero Inoxidable AISI 304L de 1,5 mm.

Sistema de agitación de accionamiento electromecánico por medio de motorreductor 1 HP a 50 RPM 220V / 60Hz, con tablero de control eléctrico.

Agitador tipo escudo con eje y paletas de Acero Inoxidable AISI 304L.

Aceitunos N68-105 y Av. Eloy Alfaro
(593 2) 2807875 / (593 2) 2800961 / (593 9) 9442086
inoxidablesmt@gmail.com / www.inoxidablesmt.com
Quito, Ecuador



DIMENSIONES

Capacidad volumétrica operable:	Cinco mil litros	(5000 l).
Altura cilíndrica:	Dos mil cuatrocientos milímetros	(2400 mm.)
Diámetro:	Mil setecientos milímetros	(1700 mm.)

ACCESORIOS

Entrada superior de producto en pared lateral con ferrul tipo Clamp 2".

Descarga de producto inferior central con ferrul tipo Clamp 2".

Manhole superior importado con cierre hermético tipo escotilla exterior; con empaque de EPDM nitrilo para uso alimenticio.

Válvula de descarga tipo mariposa Triclamp.

Todos los elementos eléctricos, electrónicos y de control; además de motorreductor son de origen extranjero (europeo y estadounidense), de la mejor calidad y durabilidad.

Acabados sanitarios según norma Americana 3A, pulido fino sobre áreas de soldadura a 120 grit. Soldaduras con proceso TIG/GTAW con protección de Argón. Pasivado químico con Rust Convert II.

PRECIO UNITARIO: \$ 13.100,00

5. TANQUE ENFRIADOR PARA LECHE 2000 LITROS

Tanque tipo cisterna, para enfriamiento de leche. Disposición oval horizontal.

Fabricado en lámina de Acero Inoxidable AISI 304L 2B de 3 mm de espesor.

Cámara de transferencia de temperatura tipo troquelada; Dimple Jacket de expansión directa.

Aislamiento térmico en poliuretano inyectado de alta densidad de 50 mm, aplicado bajo el sistema Spray Jet; que garantiza perfecta homogeneidad en su aplicación.

Recubrimiento de aislante térmico en lámina de Acero Inoxidable AISI 304L 2B de 1,5 mm.

Cuenta con un sistema de agitación con motorreductor monofásico 2 HP y eje con propela de Acero Inoxidable AISI 304L, 26 RPM.

Sistema de enfriamiento con una unidad frigorífica de 7,5 HP; funcionamiento con gas de expansión tipo R404A tipo ecológico.

Salida inferior lateral con válvula tipo mariposa triclamp de norma sanitaria.

Visor de nivel con regleta de Acero inoxidable marcada en milímetros.

Montaje sobre chasis estructural fabricado en Acero al carbono, con acabado en esmalte anticorrosivo de alta resistencia, y cuatro patas con tornillos de nivelación.

Tablero de control Automático del equipo para control de:

- Encendido / apagado de Agitador.
- Tiempo de duración de Agitación.
- Temperatura mínima deseada.
- Temperatura máxima permitida.
- Diferencial de temperatura / Histéresis.

Todos los elementos eléctricos, electrónicos y de control; además de unidad de frío y motorreductor son de origen extranjero (europeo y estadounidense), de la mejor calidad y durabilidad.

Aceitunas N68-105 y Av. Eloy Alfaro
(593 2) 2807875 / (593 2) 2800961 / (593 9) 9442086
inoxidablesmt@gmail.com / www.inoxidablesmt.com
Quito, Ecuador



Acabados sanitarios según norma Americana 3ª, pulido fino sobre áreas de soldadura a 120 grit. Soldaduras con proceso TIG/GTAW con protección de Argón. Pasivado químico con Rust Convert II.

PRECIO UNITARIO: \$ 8.850,00

6. MAQUINA ENFUNDADORA AUTOMATICA

OPERACIONES DE LA MAQUINA:

Esteriliza el rollo por medio de luz ultravioleta
Moldea y forma la lámina plástica
Imprime la fecha de vencimiento del producto
Llena de manera bastante precisa
Sella y corta a la vez para terminar el envasado de líquidos dentro de la funda
El sistema de corte es continuo

CARACTERISTICAS TECNICAS

El tipo de producto a llenar debe ser líquido como agua, jugos de fruta, bolos, aceite, leche, vino, leche de soya o vinagre etc...
Llena 25 fundas por minuto.
El rango de volumen va de 50 ml hasta 1000 ml.
Energía para conectar la máquina 220 VAC, bifásica y línea a tierra.
Ancho fijo de la funda 15 cms, largo de la funda regulable
Ancho del rollo es de 33 cms y el espesor recomendado es de 80 micras equivalente a calibre 3

Todos los elementos eléctricos, electrónicos y de control; además de unidad de frío y motorreductor son de origen extranjero (europeo y estadounidense), de la mejor calidad y durabilidad.

Acabados sanitarios según norma Americana 3ª, pulido fino sobre áreas de soldadura a 120 grit. Soldaduras con proceso TIG/GTAW con protección de Argón. Pasivado químico con Rust Convert II.

PRECIO UNITARIO: \$ 18.450,00

7. EMPACADORA AL VACIO INDUSTRIAL DOBLE CAMARA

Las empacadoras al vacío se caracterizan por su compactación, bajo consumo de potencia y tiempo de extracción corto, lo que es conveniente para el empaquetado de objetos pequeños o variados en tamaños también así como también materiales como dinero, documentos financieros, cupones, etc.

El proceso es fácil y se da una vez que la cubierta de vacío sea presionada, la máquina completará los programas determinados de extracción de vacío, drenaje de gas (opcional), sellado, impresión, enfriado y agotamiento automáticamente. Los productos después de ser empaquetados al vacío pueden ser prevenidos de la oxidación, de insectos o de volverse húmedos, así se pueden mantener frescos por más tiempo.

Aceitunas N68-105 y Av. Eloy Alfaro
(593 2) 2807875 / (593 2) 2800961 / (593 9) 9442086
inoxidablesmt@gmail.com / www.inoxidablesmt.com
Quito, Ecuador



Voltaje (V/Hz)	AC 220/60
Potencia del motor (W)	570
Potencia de sellado (W)	300
Presión de vacío máxima (Kpa)	1.0
Nº de barras de sellado para cada cámara	1
Longitud de sellado (mm)	260
Ancho de sellado (mm)	8
Dimensiones de cada cámara (L*W*H)(mm)	385*282*100
Índice de la bomba de vacío (m3/h)	15
Material de la cámara de vacío	Acero inoxidable
Peso neto (kg)	40

VALOR UNITARIO: \$ 3.890,00

CONDICIONES DE LA OFERTA

DE LOS PRECIOS: Precio incluye el 12% correspondiente al IVA.
Precio incluye transporte dentro del territorio nacional.

FORMA DE PAGO: 60% a firma del contrato, 40% contra entrega.

PLAZO DE ENTREGA: 40 días hábiles.

VIGENCIA DE LA OFERTA: 15 días.

GARANTÍA: 1 año, por defecto de fabricación.

En espera de sus gratas órdenes, me suscribo,

Atentamente,

Ing. Daniel Gomezjurado
Gerente de Producción
INOXIDABLES MT

Aceitunos N68-105 y Av. Eloy Alfaro
(593 2) 2807875 / (593 2) 2800961 / (593 9) 9442086
inoxidablesmt@gmail.com / www.inoxidablesmt.com
Quito, Ecuador

Cotización SEMAGRO



Semagro S.A.
Registro único de contribuyente No. 1791122186001
Esta cotización y todos sus contenidos son propiedad de de Semagro S.A.
Está prohibida la reproducción, copia o explotación en su totalidad o de modo parcial
La Granja 132 Y Grecia (la Carolina) Quito, Pichincha, Ecuador
Teléfonos
(593) (2) 2245388 | (593) (2) 2252671

Apreciado señor: Administrador planta productora PRIDSEEP

De conformidad con su solicitud de cotización me place enviarle la siguiente información:

- Tanque de Auto-Enfriamiento eléctrico, capacidad 1.000 Galones. Para Líquidos
Fabricación en acero de 3.2 mm. Tipo vertical con escalera.

Costo..... U\$ 28.000,00

El precio incluye Impuesto a las Ventas y despacho dentro del territorio nacional

Cordialmente,

ING. CESAR ENRIQUEZ ZURITA RAMIREZ
Apoderado Especial AGROPECUARIOS SEMAGRO SA

Semagro, La Granja N32-138 y Grecia. Sector La Carolina. Quito MAIL,
czurita@semagro.com, TEL, 2252 - 671 / 2245 - 388 / 2242 - 467 MOVIL 1800 - SEMAGRO

