

**PLAN Y DESARROLLO DE NEGOCIO INTERNACIONAL  
LABORATORIO ZOO DE COLOMBIA**

**Presentado por:**

**Cardozo Guarín Johana Verónica Código 1511020749**

**Morales Yara Brayan Código 1811022695**

**Cañón Ruiz Lucas Código 1611023283**

**Santiago Vargas Reyes Código 1611024081**

**Braulio Silva Susa Código 1721021557**

**Plan de negocios presentado para optar por el título de:  
Negocios Internacionales**

**Docente tutor:**

**PICO BONILLA CLAUDIA MILENA**

**Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano  
Facultad de Negocios, Gestión y Sostenibilidad  
Programa Virtual de Negocios Internacionales**

**2020**

## **RESUMEN**

La industria colombiana de productos farmacéuticos de consumo humano y veterinario se ha caracterizado por una firme presencia de las empresas multinacionales que ha permitido a los laboratorios nacionales estar actualizados constantemente en términos tecnológicos y calidad certificada. A esto le sumamos el alto crecimiento del consumo de medicamentos que está cada día más promovido por aquellas personas u empresas que se interesan en el bienestar animal. Probando un gran incentivo de conquistar un mercado internacional veterinario. Es decir que cada análisis planteado en esta investigación brinda una posibilidad de exportación mediante estudios como: mercado, técnico, legal y financiero y así efectuando un plan de negocios. Es importante decir que uno de los estudios más importantes por examinar es el estudio Legal, debido que, al momento de comercializar en el exterior, el régimen político y legal son supremamente relevantes para un país como EE. UU. que está compuesto por acuerdos bilaterales y proteccionismo comercial. Adicionalmente, los censos e indicadores económicos publicados por el Dane, Procolombia, y Dian Muisca, señalan una viabilidad comercial de estos productos, según el nivel de exportaciones que hacen parte del musculo empresarial colombiano. Finalizando, el estudio metodológico fue realizado con el único propósito de guiar aquellas personas que quieran encaminar un proceso de Exportación a cualquier país del mundo.

**Palabras clave:** Farmacéuticos veterinarios, exportación, agencia de medicamentos y alimentación (FDA), Globalización.

## **ABSTRACT**

The Colombian pharmaceutical products industry for human and veterinary consumption has been characterized by a firm presence of multinational companies that has allowed national laboratories to be constantly updated in terms of technology and certified quality. To this we add the high growth of drug consumption that is increasingly promoted by people or companies interested in animal welfare. Try a great incentive to conquer an international veterinary market. In other words, each analysis proposed in this research offers an export possibility through studies such as: market, technical, legal and financial, and thus make a business plan. It is important to say that one of the most important studies to examine is the Legal study, because, when it is marketed abroad, the political and legal regime is highly relevant to a country like the United States. The United States, which is made up of bilateral agreements and trade protectionism. In addition, the censuses and economic indicators published by Dane, Procolombia and Dian Muisca, indicate a commercial viability of these products, according to the level of exports that are part of the Colombian business muscle. Finally, the methodological study was carried out with the sole purpose of guiding those people who wish to direct an Export process to any country in the world.

**Keywords:** veterinary pharmacists, export, Food and Drug Administration (FDA), globalization.

## Contenido

RESUMEN	i
ABSTRACT	ii
1. INTRODUCCIÓN.....	6
2. RESEÑA LABORATORIO ZOO DE COLOMBIA.....	7
3. DESCRIPCIÓN Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	8
3.1 Condiciones de acceso de mercados a EE.UU .....	8
4. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN .....	10
5. JUSTIFICACIÓN .....	11
6. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	13
6.1 Objetivo general.....	13
6.2 Objetivos específicos.....	13
7. MARCO TEÓRICO .....	14
7.1 Teoría del comercio internacional por Adam Smith (1723-1790) .....	14
7.2 Globalización.....	15
7.2.1 Definición de globalización .....	15
7.2.2 La globalización en América Latina.....	15
7.3 Modelo para la Selección de Mercados.....	16
7.4 Antecedentes de la investigación .....	16
8. METODOLOGÍA .....	18
8.1 Población.....	18
8.2 Técnicas de Recolección de la Información .....	18
8.2.1 Formato Encuesta 1 .....	18
8.2.2 Formato Encuesta 2 .....	19
8.3 Análisis de la información. ....	20
8.4 Muestra.....	20
9. ESTUDIO DE MERCADO .....	21
9.1 Tendencias en el sector .....	21
9.2 Conocimiento del mercado de productos y medicamentos veterinarios .....	22

9.3 ¿Cuánto gastan los estadounidenses en productos veterinarios? .....	22
9.4 Hábitos de consumo básicos alimentos para animales y productos veterinarios .....	25
9.5 Principales productores y exportadores .....	26
10. ESTUDIO TECNICO .....	27
10.1 Costos de exportación.....	30
11. ESTUDIO LEGAL .....	32
11.1 Aspectos legales de registro y comercialización de medicamentos. ....	32
11.2 Requisitos para Exportación .....	32
11.3 FDA (Food and Drug Administration) Agencia de Medicamentos y Alimentación .....	32
11.4 Requisitos para el ingreso de medicamentos y suplementos de laboratorios ZOO a los Estados Unidos. ....	33
11.5 Leyes.....	33
11.6 Regulaciones y Guías.....	33
11.7 Inspecciones.....	34
11.8 Consecuencias del no cumplimiento .....	34
11.8.1 Preferencia arancelaria .....	34
11.8.2 Acuerdo de Libre Comercio.....	35
11.8.3 Normas de Origen .....	35
11.8.4 Sistema generalizado de preferencias .....	35
11.8.5 Tarifas.....	36
12. COSTOS PARA LA EXPORTACIÓN DE POMADA ALFA .....	38
12.1 Presupuesto de inversión .....	38
12.2 Análisis de Sensibilidad .....	39
13. CONCLUSIONES.....	41
14. REFERENCIAS.....	42
15. ANEXOS .....	45
15.1 Encuestas 1 y 2.....	45

## **1. INTRODUCCIÓN**

La globalización y los avances tecnológicos hacen que las empresas superen las limitaciones de las negociaciones presenciales, donde las partes involucradas tengan la facilidad de llegar a acuerdos rápidos sin necesidad de desplazarse a otros países. Acuerdos como el TLC entre Colombia y Estados Unidos donde la información está al alcance de todos, los derechos y los deberes de las partes negociantes, igualmente las condiciones de acceso a cada mercado y el costo que deben incurrir por la exportación de mercancías.

Esta investigación se fundamenta en la exportación de productos farmacéuticos veterinarios a Estados Unidos para así determinar las razones por las cuales los laboratorios colombianos tienen acceso limitado a este sector económico y de exportación.

## **2. RESEÑA LABORATORIO ZOO DE COLOMBIA**

Laboratorio Zoo de Colombia fue fundado en 1965 por el médico veterinario Carlos Alberto Rojas. Esta decisión fue tomada después de realizar varios estudios sobre salud y bienestar para los animales. Laboratorio Zoo crea, fabrica y comercializa productos farmacéuticos veterinarios superiores para el uso de la industria pecuaria, equina, porcina, canina, felina entre otras. Para el año 1992 la empresa comienza todos los procesos de exportación hacia Ecuador y Panamá a la espera de buenos resultados y así dar inicio de nuevos tratados con los países sudamericanos, la empresa cuenta con servicios de proveedores en el suministro de materia prima para su posterior fabricación y comercialización.

El uso de medicamentos veterinarios es esencial en el crecimiento animal; estos son utilizados con fines terapéuticos y preventivos en caso de infecciones o enfermedades no contagiosas y en otro caso se aplican como promotores de crecimiento, es importante para la economía y el desarrollo de un país optimizar las investigaciones en este campo con el fin de mejorar la calidad de estos productos, sobre todo para las exportaciones para las cuales se aumentan las medidas fitosanitarias y se exigen mayores pruebas de calidad antes de ingresar y nacionalizar los productos en el mercado objetivo.

### **3. DESCRIPCIÓN Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La industria colombiana de productos farmacéuticos veterinarios se ha caracterizado por un constante crecimiento tecnológico y estándares de calidad que le permiten competir a los laboratorios nacionales con grandes empresas del mismo sector, (laboratorio Chalver, Vecol, Callbest), esta industria se caracteriza por ser gran exportadora de medicamentos y gran importadora de materia prima, que es entregada a maquilas para su posterior fabricación, también es considerada como uno de los sectores con mayor crecimiento a largo plazo.

El sector farmacéutico para el año 2019 exporto US 249.29 millones, cifra que viene creciendo 5.2% respecto al año 2018, los principales países de destino son Ecuador, Perú, Panamá, Chile y México.

Colombia y el TLC con Estados Unidos generan oportunidad de expansión para los laboratorios veterinarios, aunque la exportación de estos productos no tiene aranceles son pocas las empresas las que han podido ingresar a este país, una de las dificultades es la tecnificación ya que Estados Unidos tiene un desarrollo superior en tecnología.

El problema se centra en determinar la capacidad del laboratorio para las exportaciones y los recursos para este proyecto, así como la diversificación del mercado en productos para mascotas y las capacidades de la empresa para cumplir con los requerimientos del mercado norteamericano, adicionalmente seleccionar y analizar estrategias de posicionamiento e investigaciones de mercado en Estados Unidos.

#### **3.1 Condiciones de acceso de mercados a EE.UU**

Cada país impone sus condiciones para el registro y el ingreso de productos a su mercado. Muchos de estos requerimientos son de tipo arancelario, técnico, sanitario y



fitosanitario, entre otros. Se debe cumplir con las normas mínimas de calidad y protección impuestas por el país importador y sus entidades gubernamentales encargadas de la supervisión, con el fin de proteger la salud, medio ambiente y el entorno general.

El pago de aranceles o excepciones de aranceles para las mercancías que ingresan a los EE. UU. está tipificado como un arancel armonizado. Los aranceles son *ad-Valorem*, específicos o compuestos dependiendo de las mercancías; la obligación del pago del arancel de exportación recae sobre la persona o empresa a cuyo nombre se hace la declaración de ingreso del producto.

EE. UU. de América exige a los mercados entrantes tener una cadena logística que garantice un buen desempeño al momento de entregar las mercancías. La cadena de suministro debe ser clara en la negociación: si es vía terrestre, marítima o aérea, con el fin de monitorear los envíos por parte de los negociadores y proveedores hasta llegar al cliente final.

Por lo anterior, se hace necesario determinar una buena estrategia de comercialización para alcanzar el mercado sin comprometer los recursos del laboratorio, creando un enfoque de productos para animales domésticos debido al crecimiento de este segmento.

#### **4. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN**

¿Cuáles son las condiciones económicas y estratégicas del laboratorio para exportar productos veterinarios para mascotas hacia Estados Unidos? ¿cómo puede ser estratégico en este mercado para garantizar un buen acceso en los productos que lleve al cumplimiento de los objetivos en el menor tiempo posible?

## **5. JUSTIFICACIÓN**

Muchos factores han ayudado al crecimiento del número de mascotas a nivel mundial para llenar espacios afectivos en los entornos familiares, como compañía o por un aumento en la capacidad económica, donde los propietarios de mascotas buscan cada vez más etiquetas y productos amigables con el medio ambiente, esta tendencia implica responsabilidad y condiciones sanas para los animales, aquí surgen estrategias comerciales y de productos debido al alto consumo y aceleración en compras y cuidado de mascotas, (año 2017 Estados Unidos gasto 69.51 millones de dólares en cuidado de sus animales). Como se puede observar las mascotas han comenzado a ser parte integral de las sociedades actuales, llevando considerablemente a un aumento del mercado mundial para mascotas. En este país hay 84.9 millones de hogares y un 68% tienen mascotas.

Con este crecimiento se comienzan a plantear problemas en la convivencia humano. Esta es la razón por la cual la Compañía ve la oportunidad de desarrollar productos para mascotas enfocados en los segmentos de mayor participación; por ello sale la idea de realizar este trabajo, orientando los conocimientos y diseñando un plan de mercadeo para su línea de mascotas, encaminado a posicionar los productos en el creciente mercado de pequeños mamíferos felinos y caninos.

Razón por la cual la compañía encuentra la oportunidad de expansión con enfoque en productos para mascotas, creando posicionamiento de marca y aumento en la participación del sector.

Con este proyecto se busca que el Laboratorio alcance el éxito esperado en la exportación de productos veterinarios, aprovechando el buen posicionamiento que este tiene en el mercado colombiano, las instalaciones para la fabricación de dichos productos, los distribuidores y la base de datos de potenciales clientes. En su búsqueda la Compañía pretende abrir nuevos mercados, crear utilidades y aprovechar las buenas relaciones de Colombia con Estados Unidos de América. El Laboratorio es uno de los mayores distribuidores a nivel nacional, ha incursionado en el mercado latino, tiene alianzas con

Ecuador, Panamá y Venezuela cuyos tratados se realizaron en los años 90. Luego de dos décadas está interesado en exportar sus productos a grandes potencias.

## **6. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **6.1 Objetivo general**

Determinar cuáles son las condiciones y restricciones legales establecidas por el gobierno de los Estados Unidos de América para el ingreso y comercialización en su mercado de suplementos alimenticios y medicamentos para felinos y caninos domésticos producidos por Laboratorios Zoo de Colombia.

### **6.2 Objetivos específicos**

Identificar el marco jurídico y legislativo comercial estadounidense que regula el ingreso de suplementos alimenticios y medicamentos para felinos y caninos domésticos producidos por Laboratorios Zoo de Colombia.

Establecer qué medicamentos y suplementos alimenticios veterinarios para estos pequeños mamíferos de los Laboratorios Zoo de Colombia cumplen con la normatividad comercial para exportaciones hacia los Estados Unidos de América.

Proponer el plan y desarrollo de negocio de Laboratorios Zoo de Colombia en el mercado de medicamentos y suplementos alimenticios en Estados Unidos de América, que permitan superar los requerimientos legales y los riesgos comerciales.

## 7. MARCO TEÓRICO

Según el presente informe se realizará la siguiente estructura, la cual ayudará a su correcta comprensión. En seguida se presenta, la definición de globalización, exponiendo las principales bases que conformaran esta investigación. Posteriormente se tomará en cuenta el papel que cumple América Latina en el entorno de la Globalización. Finalizando se citará el modelo para la selección de mercados y su clasificación por etapas.

### 7.1 Teoría del comercio internacional por Adam Smith (1723-1790)

Una de sus obras de economía política “**La Riqueza de las Naciones**” publicada en 1776, dedica ocho capítulos del libro IV al sistema mercantil en los que establece sus propios e hipótesis sobre la economía internacional. Esta obra representa el punto de partida de la escuela clásica del pensamiento económico.

Su época es previa a la Revolución Industrial y las preocupaciones de este economista profesor de lógica y de catedrático de la filosofía moral, se centran en la parte del análisis del valor, de la división del trabajo y de la productividad, creía que, para poder satisfacer una demanda creciente de bienes de consumo, los recursos limitados de un país debían asignarse de modo eficaz a los procesos productivos.

La principal aportación mercantilista fue el espíritu de investigación y el intento por desentrañar la realidad económica, de ahí partieron el resto de los avances. La teoría mercantilista creó y modificó conceptos interesantes como la balanza comercial, la riqueza la productividad.

Desde una perspectiva dinámica Smith argumenta que el nivel de actividad económica de producción de una nación depende del capital que dispone. Esto se puede aumentar en la medida en que aumenta el ahorro del comercio exterior, al aumentar la producción la renta nacional, aumenta el ahorro potencial y posibilita con ello la ampliación del stock de capital. El principio de especialización de Smith (denominado después principio De la ventaja absoluta). A. Smith (1776)

## **7.2 Globalización**

### **7.2.1 Definición de globalización**

Se refiere al cambio hacia una economía más integrada e interdependiente. Tiene dos componentes: la globalización de mercados se refiere a la unión de mercados nacionales históricamente distintos y separados en un enorme mercado global.

La globalización en la producción se refiere a la tendencia entre firmas a fabricar bienes y servicios en distintos lugares y alrededor del mundo para aprovechar las diferencias en costos y calidad de factores de producción (**HILL,2002, P. 5**)

Primordial en el proceso que proyecta realizar Zoo de Colombia con la exportación de productos veterinarios, es una estrategia que apalanca la expansión y posicionamiento

### **7.2.2 La globalización en América Latina**

De acuerdo con **Ferrer (1999)**, la inserción incondicional en la globalización es en efecto, un camino sin salida. América latina no puede nivelar el campo de juego de la globalización ni influir en una eventual reforma del sistema financiero internacional. Pero si se puede poner su casa en orden y encarar un proceso profundo de reformas para liberar las fuerzas de crecimiento repartir con equidad la riqueza y el ingreso transformando los vínculos con el resto del mundo.

La integración latinoamericana la ampliación del mercado y la contratación de políticas en áreas clave, como el desarrollo industrial y tecnológico, fortalecen la capacidad de nuestros países para responder con eficacia a los desafíos y las oportunidades que plantea la globalización. Sin embargo, el Banco Nacional del Exterior en (1998) afirmó que la globalización en mercados internacionales, las empresas latinoamericanas que están dentro de ella, se han visto en la necesidad de enfrentarse a una competencia mundial.

### **7.3 Modelo para la Selección de Mercados**

**Koch** (2001), menciona que la mayoría de los modelos toman el proceso de selección de mercados en etapas: proyectar, identificar y seleccionar:

- Durante la proyección, los niveles macroeconómicos, son útiles para eliminar países que no cumplen con los objetivos de la firma, tamaño del mercado, tasa de crecimiento y determinar la relación entre las preferencias de los consumidores y las características del producto.
- En la etapa de identificación, se toma en cuenta aspectos más específicos (factores del mercado, competencia), con los que se hace una lista para determinar los segmentos en los países potenciales. Se investigan aspectos como tamaño y crecimiento del mercado, competencia y barreras de entrada.
- Finalmente, en la selección, ya se determinan puntos más concretos como las posibles ganancias y compatibilidad del producto con el resto del portafolio de la firma.

Se tienen que considerar tres limitaciones; los objetivos de la compañía, las estrategias y los recursos.

### **7.4 Antecedentes de la investigación**

Se destaca varios estudios realizados en el campo de la exportación de productos veterinarios de Colombia a Estados Unidos, que abordan los elementos que intervienen en el proceso.

En Villamil (2017), se aborda el tema de cómo ha sido en Colombia el proceso de producir vacunas de uso veterinario y su inclusión en el mercado de Estados Unidos, empieza realizando un breve recorrido histórico sobre el nacimiento y consolidación de la medicina Veterinaria en Colombia, de igual manera, el proceso que ha tenido la exportación de vacunas antirrábicas para uso animal y humano a Estados Unidos, para distribuir las en China.



Por otra parte, en Morales (2012), se realiza una descripción de una empresa de Medellín, Colombia que cría cachorros, con el objetivo de exportarlos a Estados Unidos, ya que se considera el mercado americano apetece demasiado dicho producto. Se destaca el procedimiento para exportar los cachorros, el cual consiste en tener en orden la documentación exigida que consiste en: certificado de salud, certificado de vacunación y certificado de inspección del ICA; además de certificar que el cachorro proviene de un sitio donde no hay presencia del gusano barrenador. Describe también, sus principales competidores, resaltando las fortalezas y debilidades de cada uno frente a su negocio. Finalmente, exponen los costos, gastos y ganancias que tendrá el proceso de exportar cachorros a Estados Unidos.

En investigación realizada por Gigi (2017), se aborda cómo se encuentra actualmente el mercado de productos veterinarios en Estados Unidos. Se puede destacar que la capacidad adquisitiva de dinero de los dueños de los animales, juega un papel muy importante a la hora de elegir el centro veterinario y el producto con el cual se tratará, por dicha razón en muchas ocasiones los animales mueren o en su defecto también muere su cuidador por la exposición a la sustancia que le han aplicado. En Estados Unidos el mercado de productos veterinarios lo regulan las farmacias, pero la normatividad varía mucho de un estado a otro, por lo cual no existe una regulación fija, clara y convincente. La FDA se encarga de regular la composición farmacológica de los productos veterinarios.

En investigación realizada por Angulo y Mosquera (2008) para determinar la viabilidad de exportación de medicamentos genéricos a Estados Unidos de América, se analizaron diversas variables de mercadeo, entre las que se destaca: barreras arancelarias, calidad de los medicamentos, principales competidores a nivel mundial, etc. Y se halló que para lograr llevar un producto farmacéutico hasta Estados Unidos, se debe tener en cuenta que cumplan con las BPM, que la empresa esté aprobada por FDA, además de tener un gran conocimiento del mercado al cual se piensa incursionar.

## 8. METODOLOGÍA

La presente investigación se realizará para obtener los resultados mediante metodología cuantitativa y metodología cualitativa.

La metodología cuantitativa donde nos referiremos a toda la parte de estadísticas y la parte cualitativa en la cual se aplicará de forma descriptiva las normas y leyes.

### 8.1 Población

Para nuestra población referencia dos tipos de individuos que están directamente relacionados tanto con la fabricación del producto como con el uso final del mismo, lo anterior con el fin de lograr identificar de los productos relacionados en nuestra muestra la cantidad de máxima de producción y el mínimo de consumo en X tiempo.

INDIVIDUO 1	FABRICANTE
INDIVIDUO 2	VETERINARIO

### 8.2 Técnicas de Recolección de la Información

Se procederá con la planeación de nuestra investigación mediante la técnica de encuesta una para cada uno de los individuos con el fin de recolectar la información para así analizar y explicar los correspondientes hallazgos, lo anterior mediante la herramienta de Google para realización de las mismas.

#### 8.2.1 Formato Encuesta 1

PREGUNTAS PARA PERSONAL FABRICANTE CON BASE A LAS REFERENCIAS DE LA MUESTRA:

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScgBGe5xDYhHzahNI0jmptnGpYPq7ku1Vmp91LT8C0\\_4jwd4A/viewform](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScgBGe5xDYhHzahNI0jmptnGpYPq7ku1Vmp91LT8C0_4jwd4A/viewform)

	NO APLICA	EN DES ACUERDO	DE ACUERDO
1-Como califica la concepción del producto? (NO APLICA)(EN DES ACUERDO)(DE ACUERDO)			
El producto nace de una necesidad del cliente.			
El producto en una innovación.			
El producto crea una necesidad distinta al consumirlo.			

2-Como califica el empaque y diseño del producto?(NO APLICA)(EN DES ACUERDO)(DE ACUERDO)			
El empaque aporta al ambiente			
Su contenido es de óptimo rendimiento.			
El embalaje y presentación es práctico.			
3-como califica la calidad del producto? (NO APLICA)(EN DES ACUERDO)(DE ACUERDO)			
El producto es de mejor calidad al de la competencia.			
El producto se hizo bajo los parámetros establecidos por el ICA.			
El producto es garantizado.			
4-Cuántas unidades fabrica en una semana? (NO APLICA)(EN DES ACUERDO)(DE ACUERDO)			
Entre 500 y 800 unidades			
Entre 800 y 1200 unidades			
Superior a 1500 unidades			
5-la producción podría suplir la demanda de EEUU? (SI) (NO)		SI	NO

### 8.2.2 Formato Encuesta 2

PREGUNTAS PARA PERSONAL VETERINARIO CON BASE A LAS REFERENCIAS DE LA MUESTRA:

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf0CKIuIh8M\\_xiPJUECtq4CKo6d1CuQ7xfPgogOXMoId6\\_Dw/viewform](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf0CKIuIh8M_xiPJUECtq4CKo6d1CuQ7xfPgogOXMoId6_Dw/viewform)

	NO APLICA	EN DES ACUERDO	DE ACUERDO
1-Atención (NO APLICA)(EN DES ACUERDO)(DE ACUERDO)			
Es oportuna la respuesta al momento de la solicitud de la compra			
El tiempo de llegada del producto es el adecuado			
Obtiene respuestas oportunas en caso de reclamaciones.			
2- producto (NO APLICA)(EN DES ACUERDO)(DE ACUERDO)			
El producto es funcional acorde a las indicaciones para su uso.			
El producto es de buena calidad			
El producto cuenta con la información necesaria en su empaque			

3-inventario (NO APLICA)(EN DES ACUERDO)(DE ACUERDO)			
La compañía cuenta con los productos que usted necesita.			
Es frecuente la compra de estas unidades ofrecidas			
Cuenta siempre con la disponibilidad de inventario de los productos			
4-cuántas unidades compra frecuentemente en la semana			
Entre 6 y 12 unidades			
Entre 24 y 36 unidades			
Superior a 60 unidades			
5 recomienda los productos de Laboratorios ZOO (SI) (NO)	<b>SI</b>		<b>NO</b>

### 8.3 Análisis de la información.

Por medio de las fuentes procesaremos la información integrándola con el fin de realizar el análisis y presentar el resultado.

Para obtención del resultado se tomara una determinada cantidad de población correspondiente a personas que directamente e indirectamente se involucran en los procesos de producción de Laboratorios ZOO que respondieron la encuesta ,así por medio de las mimas lograremos medir el margen de error en forma porcentual , dicha muestra no solo refleja la falencia frente procesos ,calidad, tiempo de respuesta etc. ,si no que adicional el nivel de riesgo dispuesto a asumir en un nuevo mercado ,logrando determinar si están en la capacidad de suplirla la demanda con los estándares exigidos .

### 8.4 Muestra

A continuación, se relaciona una muestra de las variables a estudiar para la correspondiente exportación de los productos de laboratorios ZOO clasificados en suplementos y medicamentos.

Estos productos seleccionados son la insignia y representación de laboratorios ZOO a nivel nacional e internacional que los ha galardonado como un laboratorio que cumple con cada uno

de los estándares exigidos y calidad que todo laboratorio debe ofrecer, por tal razón se eligen para impulsar y analizar este nuevo mercado Norte Americano.

MEDICAMENTOS		
ESPECIE	NOMBRE	DESCRIPCION
FELINOS DOMESTICOS	ALERNEX	Antialérgico para perros y gatos
	SPECTRA	Analgésico, antiinflamatorio
	OTTICUS	Antiinflamatoria y antifúngica
	PREDNI	Antialérgico y antiinflamatorio
CANINOS	ALFA-3	Cicatrizante, secante, desinfectante
	CANIVEX	Concentrado multivitamínico, estimulante del apetito
	COLIRIO	Antibiótico, antiinflamatorio
	Happypel	Barra de jabón cosmético
VS		
SUPLEMENTOS PARA ALIMENTOS		
ESPECIE	NOMBRE	DESCRIPCION
FELINOS DOMESTICOS	CANIVEX	Vitamina A, Vitamina D3, Vitamina B1
	MITRA	Suplemento nutricional oleoso
	HEMOSTA T	Vitamina K1, Vitamina C.
	DIAR	Hidratante
CANINOS	MITRA	Omega 3 y 6
	CANIVEX	Concentrado multivitamínico,
	HEPATOD EX	Suplemento vitamínico
	HEMATÍN	Reconstituyente

## 9. ESTUDIO DE MERCADO

### 9.1 Tendencias en el sector

La industria colombiana de productos farmacéuticos de consumo humano y veterinario se ha caracterizado por una constante presencia de las empresas multinacionales que ha permitido a los laboratorios nacionales estar a la vanguardia en términos tecnológicos y de estándares de calidad.

De acuerdo con un análisis de Euro monitor, la exportación de productos para mascotas ha presentado un alza en sus ventas gracias a que cada vez más dueños de animales domésticos están dispuestos a adquirir productos y servicios que les proporcionen bienestar a sus mascotas (Colombiatrade, 2019).

El potencial de este mercado es evidente, especialmente en el subsector de alimentos para mascotas. De hecho, en 2015 las exportaciones colombianas de este tipo de productos sumaron US\$11,8 millones, en 2016 subieron a US\$17,6 millones y en 2017 alcanzaron los US\$21,6 millones. Además, tan solo en el primer semestre de 2018, las exportaciones sumaron US\$17,5 millones, un 32% más que en el mismo periodo en el año anterior.

Adicionalmente, las exportaciones de medicamentos, suplementos nutricionales y otros productos para mascotas superaron los US\$41 millones entre enero y septiembre de 2018, llegando a mercados con alto potencial como Chile, México, Estados Unidos, Bolivia, Brasil, Argentina, Uruguay y Canadá.

## **9.2 Conocimiento del mercado de productos y medicamentos veterinarios**

EE. UU. es un País líder en el negocio de medicamentos y productos veterinarios por lo cual representa un reto introducirse en esta área de Negocio, el respaldo de las alianzas y afianzamiento de calidad en el proceso con los diferentes distribuidores que existen en el mencionado país.

Es una tarea de detenimiento, se requiere reinversión en la formulación y valor agregado que se le puedan dar a las referencias producidas, que garantice la más alta calidad.

## **9.3 ¿Cuánto gastan los estadounidenses en productos veterinarios?**

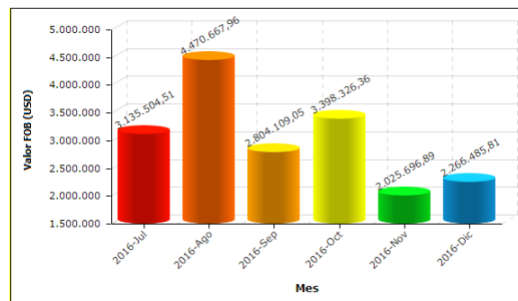
De acuerdo con la historia e investigaciones es una de las categorías de Negocio donde los estadounidenses invierten mucho dinero debido a la humanización de muchas mascotas, hoy en día son miembros genuinos del hogar.

Según datos de la Asociación Americana de Medicina Veterinaria (AVMA) (2018) reveló que, durante el 2017, los estadounidenses gastaron 69.51 mil millones de dólares en sus animales, la mayor cantidad de dinero presentada en lo que se tiene registro en la organización.

De acuerdo a la trazabilidad realizada a EEUU en el estudio de mercado y a las diferentes fuentes consultadas se puede evidenciar que la demanda y las ventas de alimentos para mascotas en los EE. UU. aumentaron a \$ 27 mil millones, un 4% más que en el 2017, la mayoría de las cuales se atribuye a la creciente influencia del comercio electrónico, de acuerdo con 'Packaged Facts' Alimentos para mascotas en los Estados Unidos, 14ª edición (2019).

Nada más el valor del mercado de alimentos y productos para estos animales ha crecido 84,9% en los últimos cinco años, lo que quiere decir que en 2014 este movió \$1,9 billones respecto al estimado que se tiene para 2019, que es \$3,5 billones, según Euromonitor (2019).

Gráfico 1: Evolución de las exportaciones del sector de alimentos para animales por mes, segundo semestre del 2016.

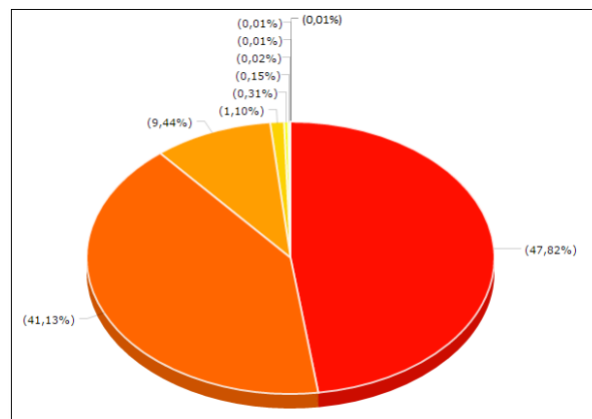


Fuente: Sistema de Inteligencia Comercial de Legiscomex.com

De acuerdo al gráfico 1, podemos visualizar que en el segundo semestre del 2016 las exportaciones colombianas del sector de alimentos para animales fueron de USD18,1 millones y presentaron un crecimiento del 19,2%, en relación con el mismo periodo del 2015, cuando las ventas totalizaron en USD15,1 millones, estas cifras se basan en la información suministrada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE).

Entre julio y diciembre del 2016, de los 10 principales productos exportados del sector, los demás alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor (p.a 2309109000) representaron el 47,82% de las ventas. Le siguieron las premezclas para la alimentación de los animales (p.a 2309902000), con el 41,13%; las demás preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales (p.a 2309909000).

Gráfica 2: Principales productos exportados del sector de alimentos para animales por participación, segundo semestre del 2016.

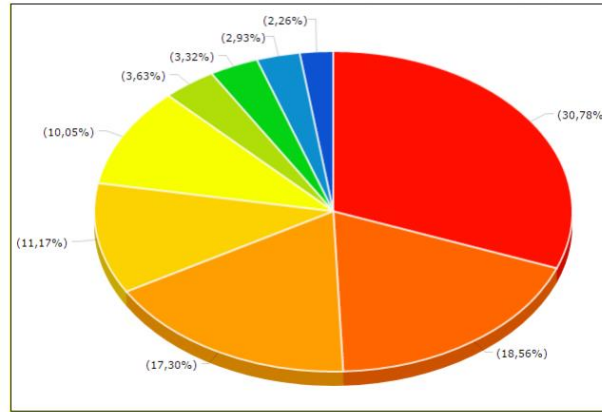


Fuente: Sistema de Inteligencia Comercial de Legiscomex.com

La grafica 2 representa los principales productos exportados por valor FOB USD Entre julio y diciembre del 2016, los demás alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor (p.a 2309109000) fueron los productos más comercializados en el exterior, según valor FOB, con USD8,6 millones y presentaron una variación positiva del 66,5%, respecto al mismo periodo del 2015, cuando totalizaron en USD5,1 millones.



Grafica 3: Principales países destino de las exportaciones de Colombia del sector de alimentos para animales por participación, segundo semestre del 2016



Fuente: Sistema de Inteligencia Comercial de Legiscorex.com

En esta grafica se relaciona los principales países de destino en cuanto a exportaciones de productos alimenticios y veterinarios para animales desde Colombia durante el segundo semestre del 2016, Ecuador fue el principal destino de las ventas externas del sector de alimentos para animales de Colombia, según valor FOB, con USD4,9 millones y presentó un decrecimiento del 7,6%, respecto al mismo periodo del 2015, cuando totalizó USD5,3 millones. Le siguieron Perú, con USD2,9 millones; EEUU, con USD2,7 millones; Panamá, con USD1,7 millones y Chile, con USD1,6 millones, de acuerdo con el Sistema de Inteligencia Comercial (2017).

Se puede analizar con todos estos argumentos que el precio no siempre es un criterio de decisión dominante en los consumidores estadounidenses, si no la calidad de los productos o servicios, debido a la figura que sus mascotas representan en el hogar.

#### 9.4 Hábitos de consumo básicos alimentos para animales y productos veterinarios

A continuación, presentamos información relacionada con los alimentos para mascotas o animales que ofertamos y que van alineados a la demanda que anteriormente mencionamos la cual es positiva, apalancándonos también de la importancia que los dueños les dan a sus mascotas y a mejorar su calidad de vida.

Caninos y felinos, premezclas para la alimentación de los animales, alimentos para perros o gatos, presentados en latas herméticas, salvados, moyuelos y demás residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos de trigo incluso en pellets, medicamentos, bovinos, equinos, caprinos, ovinos, medicamentos para reconstituir, soluciones inyectables, vitaminas, shampoo.

## **9.5 Principales productores y exportadores**

Entre julio y diciembre del 2016, Masterfoods Colombia Ltda.-Effem Colombia Ltda. (Nit. 830037955) fue el principal exportador de bienes del sector de alimentos para animales, según valor FOB, con USD4,4 millones y presentaron una variación positiva del 213,7%, respecto al mismo periodo del 2015, cuando totalizaron en USD1,4 millones. Le siguieron Nestle Purina Petcare de Colombia S.A. (Nit. 830050346), con USD3,0 millones; Lucta Gran Colombiana S.A.S. (Nit. 860001999), con USD2,3 millones; Mezclas Biomix S.A. (Nit. 811016211), con USD1,9 millones y Aditivos y Químicos S.A. (Nit. 811002480), con USD1,1 millones, entre otros. De acuerdo con el sistema de Inteligencia comercial (2017).

Estas empresas que a continuación se detallan en la gráfica 4, representan para Zoo de Colombia el reto competitivo para impulsar las exportaciones, de acuerdo con los diferentes países mencionados anteriormente en el posicionamiento que tienen en los diferentes mercados. EEUU está en una posición importante en la compra de productos veterinarios y por esta razón es el nicho de mercado en el que se sugiere ingresar y aprovechar la gran demanda que se presenta y que se evidencia en la información documentada a lo largo del proyecto.

Grafica 4. Principales empresas exportadoras

NIT	Empresa	Valor USD (FOB)		Variación (%)
		2016*	2015*	
830037955	Masterfoods Colombia Ltda.- Effem Colombia Ltda.	4.462.252	1.422.381	213,7
830050346	Nestle Purina Petcare de Colombia S.A.	3.096.702	2.811.775	10,1
860001999	Lucta Grancolombiana S.A.S.	2.386.523	2.405.915	-0,8
811016211	Mezclas Biomix S.A.	1.965.055	1.783.415	10,2
811002480	Aditivos y Químicos S.A.	1.140.624	1.735.973	-34,3
800041007	Provimi S.A.	895.687	698.998	28,1
860026895	Italcol S.A.	645.373	535.330	20,6
890900291	Solla S.A.	459.122	370.309	24,0
890301690	Ingredion Colombia S.A.	376.920	751.092	-49,8
800221724	Productora de Insumos Agropecuarios Somex S.A.	339.042	169.430	100,1
891304762	Italcol de Occidente S.A.	270.905	307.199	-11,8
890922549	Premex S.A.	252.765	48.278	423,6
819004712	C.I. Tequendama S.A.S.	198.369	169.438	17,1
800059688	Alura Animal Health & Nutrition S.A.S.	192.069		100,0
890106527	Procaps S.A.	187.793	226.492	-17,1
830117384	Biotech S.A.S.	175.197	23.760	637,4
800237380	Comercializadora Agroandina S.A.S.	140.440	72.450	93,8
809000807	Panaservicios y Asociados S.A.S. Moneros	137.756	89.275	54,3
860020439	Colombo Venezolanos S.A.	122.669		100,0
900064113	Alimco S.A.S.	104.209	8.400	1.140,6
	<b>Subtotal</b>	<b>17.549.471</b>	<b>13.629.908</b>	<b>0,3</b>
	Otros	13.826.600	34.134.403	-0,6
	<b>Total</b>	<b>31.376.071</b>	<b>47.764.311</b>	<b>-0,3</b>

\*Cifras de julio a diciembre

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información del SIC

## 10. ESTUDIO TÉCNICO

Laboratorio Zoo de Colombia obtiene la aprobación de las BPM quien es la entidad encargada de la regulación y lineamientos en la producción, control de calidad y fabricación uniforme y controlada que facilita la comprobación de las especificaciones y condiciones de comercialización requeridas para cada tipo de producto en su exportación. Las BPM están reguladas por el Decreto 3075 de 1997 y vigiladas por el instituto nacional de medicamentos, actualmente la empresa cuenta con la certificación del ICA quienes realizan una inspección minuciosa cada dos años, con estas auditorias el laboratorio obtiene una certificación que le permite seguir su labor.

El proceso de fabricación y una vez realizada la consolidación de la materia prima, la cual se adquiere con las empresas Comercial Químicas, Disaromas y TAGS material de empaque, el laboratorio empieza el proceso de producción y elaboración de los productos farmacéuticos

veterinarios, este proceso es encargado a Maquilas, SFC Servicios Farmacéuticos de Calidad Ltda. Ubicado en el barrio Fontibón quienes elaboran el producto, la mano de obra requerida en este proceso la asume las maquilas de acuerdo a la cantidad pedida por encargo, el laboratorio no incurre en costos mano de obra para la elaboración, únicamente asume un costo adicional en el proceso de fabricación debido al aumento en la cantidad pedida y otros costos en la producción como etiquetas, frascos de medicamentos, cajas para cremas entre otros, funciona con todos los productos que tiene en venta la empresa y el proceso únicamente se realiza en la ciudad de Bogotá.

Terminado el proceso de producción, se pide un análisis del producto para verificar calidad de este, el trámite se realiza para todos los artículos en el cual el Laboratorio asume el costo por cada lote de producción (480.000) m/c, este costo se debe cancelar a la empresa Proquifar sas , quien se encarga de tomar las muestras y realizar el análisis, de inmediato el producto ingresa a cuarentena para determinar la inocuidad de este. La empresa debe asegurarse que el maquilador cumpla con lo señalado en la NOM-012-ZOO-1993 especificaciones para la regulación de productos químicos, biológicos y alimenticios para uso animal o consumo de estos, mediante el convenio que se establezca. Lo anterior es responsabilidad de la directora técnica del laboratorio y el jefe de compras.

Una vez realizado el trámite y el resultado de los análisis se obtiene el registro del ICA que genera un documento denominado de libre y venta. Documento requerido para el certificado de origen quien certifica que es elaborado en Colombia, si el país tiene convenio de partidas arancelarias disminuye los impuestos o facilita el ingreso al otro país, este documento es necesario para obtener el certificado de exportación.

Al terminar el proceso de producción el laboratorio hace el traslado del producto desde la maquila hasta la bodega principal, aquí se almacena en condiciones específicas de acuerdo con el producto separando los mismos por su funcionalidad y destino a temperatura ambiente, no requiere tratamiento especial. La bodega distribuye a los diferentes departamentos y hace la separación de la mercancía a exportar (Ecuador, Panamá y EE. UU). En este proceso la empresa espera la orden de compra para trasladar la mercancía hacia el aeropuerto para continuar con los trámites, aquí ya debe estar la negociación realizada previamente con EE. UU. definiendo la

fecha de salida del producto, el medio de entrega y la distribución que se va a realizar en este país, así mismo los medios de pago y demás garantías ya establecidas por parte del proveedor.

Su condición óptima de producción es de 10 lotes trimestral por cada producto, el laboratorio distribuye 40 productos aproximadamente bajo su marca, la cifra varía de acuerdo con su distribución y la cantidad de reserva que se mantiene en stock. La empresa produce 400 lotes trimestrales, los cuales 300 lotes son para consumo interno, 30 lotes con destino Panamá y los otros 30 para Ecuador.

Costo de producción por lote de cada producto	Columna1
Crema Alfa 200g	Valor
Valor unidad de producción	750
Cantidad de producción por lote	1.500
Costo análisis por lote	480.000
Costo materia prima por lote	1.800.000
Costo material empaque y marquillas por lote	4.800.000
Valor total de producción por lote	8.205.000

Fuente Primaria: Auxiliar de costos de producción empleado Laboratorio Zoo de Colombia

El ciclo del producto parte de la fabricación, comercialización, exportación, importación en el país de destino, bodegaje y distribución en cada país con fecha de vencimiento de tres años de acuerdo con el producto.

La cadena logística desde la producción hasta el destino de la exportación no tiene intermediarios, el trámite se realiza por personal del laboratorio y es: Adquirir la materia prima, elaboración del producto, cuarentena y aprobación del producto, luego se espera la solicitud por parte del exterior para la compra, aceptación de la cantidad pedida, documentación requerida por el país quien asigna un agente aduanero, para este trámite se debe enviar la factura comercial del producto y la lista de empaque, luego se realiza la movilización del producto desde la bodega principal hasta la bodega del aeropuerto o naviera, es decir el transporte interno del producto,

luego viene el transporte internacional vía aérea con destino a EE.UU. y Panamá, la exportación hacia Ecuador se realiza vía terrestre.

El tiempo de exportación, después del embalaje se envía al agente aduanero la factura y lista de empaque, este trámite corresponde a un día, la declaración de exportación demora dos días adicionales, el día cuarto se hace la reserva y el día cinco ya con los documentos de exportación y certificado de origen se puede entregar la mercancía en el aeropuerto y se realiza el despacho vía aérea hacia el país de destino. Adicionalmente se debe adquirir una póliza de seguro internacional que establece un 0.05% del valor FOB de la mercancía con cobertura desde el punto de embarque hasta el puerto de origen.

### 10.1 Costos de exportación

Costo de Exportación en la DIAN	Costo de cada trámite
Agenciamiento	0,35% respecto a cada factura
Derechos de documentación	120.000
Declaración o elaboración DES	150.000
Pre inspección	72.000
Acarreo bodega –aeropuerto	120.000
Envío contenedor	2.000.000

Fuente primaria: Auxiliar de comercio exterior empleado Laboratorio Zoo de Colombia

En total el costo de exportación es \$2.942.000 que corresponden a tramites en el aeropuerto. Los costos relacionados pueden ser variables de acuerdo con el valor de la factura en exportación.

El siguiente cuadro hace referencia en semanas desde la contratación de personal hasta la distribución del producto en Estados Unidos, aquí identificamos el tiempo requerido por el Laboratorio Zoo para la compra de materia prima hasta la comercialización y encontramos que para este proceso se debe contar con un tiempo aproximado de 12 semanas en total.

Grafica 5: Cronograma de trabajo

**Actividades** **Semana**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	1	1	1
Contrato de personal exportación EE. UU.	X												
Compra materia prima		X											
Acuerdos con las maquilas		X											
Inicio producción del producto			X										
Cuarentena del producto				X	X	X	X	X					
Análisis del producto								X					
Traslado del producto hasta la bodega									X				
Traslado producto hasta aeropuerto										X			
Tramite y legalización										X			
Exportación con destino a EE. UU.											X		
Importación del producto											X		
Entrega a laboratorios y distribución											X	X	

Fuente primaria: Auxiliar de comercio exterior empleado Laboratorio Zoo de Colombia

El costo de venta por unidad al distribuidor es de \$12.000.000, quien la puede vender en el mercado a \$20.000.000 por unidad.

Gráfico 6: Ejemplo de un producto ganador 220g



## **11. ESTUDIO LEGAL**

### **11.1 Aspectos legales de registro y comercialización de medicamentos.**

Dentro de los requisitos para salida de los productos Laboratorios ZOO de Colombia se relacionan los siguientes:

La compañía debe estar registrada en la cámara de comercio y cumplir con el requisito del certificado de BPM ante el INVIMA e ICA, documento con el cual ya cuenta Laboratorios ZOO de Colombia ya que tiene un historial como exportador, podemos ver ampliada esta información en la página ([www.invima.gov.com](http://www.invima.gov.com)),([www.ica.gov.co](http://www.ica.gov.co)).

### **11.2 Requisitos para Exportación**

Obtener el registro FDA el cual es gratuito el cual se hace online mediante la pagina

<https://www.access.fda.gov>, este registro es bianual y se debe sacar de nuevo cuando el establecimiento se mude o cambie.

### **11.3 FDA (Food and Drug Administration) Agencia de Medicamentos y Alimentación**

FDA es el acrónimo de Food and Drug Administration (Agencia de Alimentos y Medicamentos). Esta agencia del gobierno de Estados Unidos se encarga de regular todo lo relacionado con la importación de los alimentos y la inocuidad de estos.

La FDA es la equivalente al INVIMA de Colombia y es responsable de proteger la salud pública mediante la regulación de los medicamentos de uso humano y veterinario, vacunas y otros productos biológicos, dispositivos médicos, el abastecimiento de alimentos en Estados Unidos, los cosméticos, los suplementos dietéticos y los productos que emiten radiaciones.

Las responsabilidades de la FDA se extienden a los 50 estados de Estados Unidos, el Distrito de Columbia, Puerto Rico, Guama, las Islas Vírgenes, Samoa Americana y otros territorios y posesiones de Estados Unidos.



## **11.4 Requisitos para el ingreso de medicamentos y suplementos de laboratorios ZOO a los Estados Unidos.**

Se debe generar la solicitud de aprobación a la CDER (Center for Drug Evaluation and Research) Son una división de la administración de la (FDA) quienes revisan las solicitudes de ingreso de medicamentos para asegurar que los fármacos sean seguros, eficaces para ventas libres.

Cumplimiento de la GMPs (Good Manufacturing Practices ) Buenas prácticas de Manufactura ,la cual se realiza por medio de la Aprobación de la FDA así los laboraros tienen vía libre para exportación de sus productos a territorio Americano.

## **11.5 Leyes**

Las leyes provienen del congreso de los Estados Unidos, correspondientes a la más alta autoridad. Las mismas son creadas y únicamente modificadas por el congreso como el Acta Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos (Federal Food, Drug, and cosmetic ). El acta se genera en 1930 y se hace efectiva en 1938 es la más alta relación de las leyes para la industria de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos.

El Acta de 1930 asegura que:

- Los alimentos son puros.
- Los medicamentos y artículos médicos son seguros y efectivos para el propósito de uso. Esto incluye medicamentos para animales.
- Los cosméticos son seguros y está debidamente etiquetados.
- El empaque y etiquetado a todos estos productos es veraz e informativo.

## **11.6 Regulaciones y Guías**

La misión de la FDA es hacer cumplir el Federal Food, Drug, and Cosmetic y otras leyes que están diseñadas para proteger la salud y seguridad de los consumidores.

La responsabilidad de la FDA está enmarcada en el alcance de las Leyes si estas aplican para el mercado doméstico como para productos importados.

## **11.7 Inspecciones**

La FDA cubre reguladamente los aspectos de la producción y distribución de los activos farmacéuticos, medicamentos, alimentos y equipos que cumplen con el Food, Drug, and cosmetic Act (FD&C) para asegurar la comercialización y producción.

- La FDA regula e Inspecciona.
- Colecta y analiza productos.

## **11.8 Consecuencias del no cumplimiento**

Depende de la severidad de la Desviación. Lo más crítico que se puede presentar para una compañía es que la FDA encuentre que no se ha corregido una desviación lo cual da como resultado un impacto en la salud pública.

Resultados de no cumplimiento.

- Que se genere una “483” es una observación escrita de la inspección a la compañía al final de una auditoria.
- Carta de advertencia o Warning letter.
- Recogida del producto del mercado o Product recall

### **11.8.1 Preferencia arancelaria**

Desde 1991 Estados Unidos otorga preferencias Arancelarias conocidas como la ley de preferencias Arancelarias Andina ATPA ,fueron otorgadas por el presidente George Bush padre

primordial del programa de Guerra contra las Drogas, expedido el 4 de Diciembre de 1991 , estas preferencias se hicieron efectivas a partir de 1992 para Colombia y Bolivia y posterior para Ecuador y Perú, se prorrogaron y ampliaron por medio de l ley comercial del 2002 bajo el titulo XXXI la Ley de preferencias Arancelarias y de erradicación de Drogas ATDEA.

### **11.8.2 Acuerdo de Libre Comercio**

El tratado de libre comercio de Norte America del Norte (TLC) fue promulgado por los Estados Unidos como en 1993.

El TLC elimina los derechos de Aduana, las normas están diseñadas para:

- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen solo a bienes producidos en la región de norte América y no que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.
- Obtener resultados previsibles reglas claras.
- Reducir obstáculos para los exportadores e importadores que realicen actividades en el marco del tratado.

### **11.8.3 Normas de Origen**

Para el beneficio de las tarifas establecidas por la APTA los productos deben cumplir los siguientes requisitos:

- 1-las mercancías en su totalidad cualitativas producidas o elaboradas en un país beneficiario
- 2-. Las mercancías que sufran una transformación significativa y se han convertido en un nuevo producto en el país beneficiario.

### **11.8.4 Sistema generalizado de preferencias**

**SGP** sistema general de preferencias, dispone que determinadas mercancías de países y territorios en vías de desarrollo independientes o no, ingresen sin pago de derechos de aduana para fomentar su crecimiento económico.

El SGP fue establecido por los Estados Unidos en virtud de la ley de comercio internacional de 1974 el cual entro en vigor el 1 de enero de 1976. Los productos que se benefician son de gran variedad y están clasificados alrededor de 4.000 sub partidas del arancel armonizado de los Estados Unidos, el 97% de las exportaciones Colombianas son cobijadas por la ATPDEA.

### **11.8.5 Tarifas**

Cada estado es autónomo para determinar la tasa de impuesto a ventas, es decir depende cada tarifa del Estado de ingreso, sin embargo la tarifa es del 6% de impuesto sobre el valor total de la mercancía.

## 12. ANÁLISIS ECONOMICO Y FINANCIERO

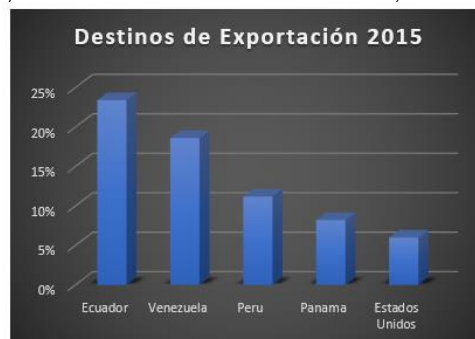
Según un informe de **PROCOLOMBIA EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA Y PAIS**. La industria colombiana de productos farmacéuticos de consumo humano y veterinario, se ha caracterizado por una constante presencia de las empresas multinacionales que han permitido a los laboratorios nacionales estar a la vanguardia en términos tecnológicos y de estándares de calidad.

El país se ha interesado en que la industria tenga cualidades únicas que le permita entrar en la competencia y ofrecer una producción flexible y ajustada a los requerimientos de los clientes, todo debido a la implementación de las BPM (Buenas prácticas de manufacturas) en Colombia el nivel de tecnología de las plantas de producción está muy por encima de cualquier laboratorio latinoamericano.

En la actualidad hay un aproximado de 130 empresas farmacéuticas en Colombia, certificadas en las Buenas Prácticas de Manufacturas, siendo estos los de más exigencia a nivel de América Latina e ISO 9000.

Asimismo, el sector goza de un potencial crecimiento gracias a la biodiversidad propia del país, lo que permite desarrollar productos farmacéuticos a partir de sustancias naturales. Colombia durante 2015 despachó mercancías por USD 525,4 millones.

Los principales destinos de exportación fueron: Ecuador con USD 123,1 millones (23,4%), Venezuela con USD 97,5 millones (18,6%), Perú con USD 59,1 millones (11,2%), Panamá con USD 43 millones (8,2%) y Estados Unidos con USD 30,1 millones (6%).



Destino de exportaciones farmacéuticos 2015. Datos compartidos PROCOLOMBIA Fuente elaboración propia

Otras fuentes de investigación como LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO. señalan que solo en Estados Unidos durante 2017 se gastaron US\$69.000 millones en productos y servicios para mascotas, principalmente alimentos y cuidados veterinarios. Este país es líder mundial en venta de alimentos para mascotas con US\$28.662 millones anuales y adicionalmente es el mayor mercado en producto para mascotas con ventas superiores a los US\$46.000 millones.

Según lo anterior podemos decir, que se debería aprovechar la demanda que tiene EE.UU. en esta línea de mercado, la empresa Laboratorios Zoo Colombia S.A. plasmaría una oferta, para el comercio de las mascotas que ahora protagonizan un papel importante dentro del mercado global, debido a que la necesidad de los animales, ya no se caracterizan en alimentos o accesorios. También los productos farmacéuticos complementan esta necesidad.

## 12. COSTOS PARA LA EXPORTACIÓN DE POMADA ALFA

### 12.1 Presupuesto de inversión

El costo de venta por unidad al distribuidor es de \$12.000.000, quien la puede vender en el mercado a \$20.000.000 por unidad lote.

Ejemplo de un producto ganador 220g

Supuestos de Inversión

CAPITAL DE TRABAJO	
CONTRATO DE PERSONAL EXPORTACION EEUU	5.000.000
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>5.000.000</b>

ANALISIS DEL PRODUCTO	
COMPRA DE MATERIA PRIMA,ACUERDOS,PRODUCCION	82.050.000
<b>TOTAL ANALISIS DEL PRODUCTO</b>	<b>82.050.000</b>

GASTOS DE PREOPERATIVOS	
Concepto	Valor
TRANSPORTES, TRAMITES LEGALIZACION	2.942.000
ALQUILER BODEGA	20.000.000
<b>TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS</b>	<b>22.942.000</b>

El origen de los recursos cuenta con una inversión inicial de \$109.992.000= los cuales serán financiados con el 80% de aportes de los socios y el 20% con préstamo bancario.

INVERSION INICIAL	
CAPITAL DE TRABAJO	5.000.000
ANALISIS DEL PRODUCTO	82.050.000
GASTOS PREOPERATIVOS	22.942.000
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>	<b>109.992.000</b>

ORIGEN DE LOS RECURSOS		
RECURSOS SOCIOS	87.993.600	80%
PRESTAMO BANCOLOMBIA	21.998.400	20%

## 12.2 Análisis de Sensibilidad

D=deuda financiera	20%
E=capital aportado por los accionistas	80%
Kd=coste de la deuda financiera $\text{int}(1-\text{tasa imp})$	25%
T=impuesto pagado sobre las ganancias Renta	34%
Ke= Rentabilidad exigida por los accionistas	10%
$WACC = Kd * D * (1 - T) + Ke * E$	11%

	Periodo 0	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3
Inversion Inicial	109.992.000			
Flujo de Caja	- 109.992.000	70.000.000	85.000.000	90.000.000

<b>VPN</b>	87.866.194
------------	------------

<b>TIR</b>	51%
------------	-----

<b>WACC</b>	11%
-------------	-----

Utilizamos el indicador WACC, debido a que la inversión iniciara, con un capital mixto entre socios y entidades financieras.

De acuerdo a la evaluación realizada y gracias a los indicadores financieros como valor presente neto (VPN) y la tasa interna de retorno (TIR) podemos interpretar los resultados obtenidos para este proyecto.

El proyecto es viable debido a que obtuvo en los indicadores VPN y TIR resultados positivos; siendo el VPN de \$87.866.194 y la TIR 51%

Podemos concluir que el proyecto presentado es rentable; ya que el valor de los indicadores y el análisis de sensibilidad muestran resultados efectivos.



### **13. CONCLUSIONES**

El análisis e investigación sobre las exportaciones del Laboratorio y su funcionamiento interno y del sector, nos permite dar un concepto de viabilidad respecto al proyecto, al terminar con un análisis y sus resultados positivos podemos recomendar a la empresa el inicio de las exportaciones a Estados Unidos.

En esta investigación se han abordado temas desde la producción como las restricciones legales y de mercado, condiciones impuestas por Estados Unidos para tener control sobre los productos de consumo animal en el país.

Como estudiantes de negocios internacionales hemos afinado nuestros conocimientos para llevarlos a la práctica en el mundo laboral, y así poder realizar análisis desde la parte interna hasta la culminación de un proyecto.

Agradecemos a Laboratorios Zoo de Colombia por permitirnos realizar este análisis sobre la empresa.

## 14. REFERENCIAS

- Angulo. M y Mosquera. S. (2008). Diseño de una estrategia para la exportación de medicamentos genéricos a los estados unidos desde una compañía farmacéutica colombiana a través de un apalancamiento de un socio comercial Americano. *Trabajo de grado para optar al título de magister en administración de empresas. Universidad del Norte. Barranquilla. Colombia.* Recuperado de: <http://manglar.uninorte.edu.co/bitstream/handle/10584/126/32653027.pdf;jsessionid=4FCEECE84461D790398652E072EE9ADC?sequence=1>
- Gigi. D. (2017). Veterinary Compounding: Regulation, Challenges, and Resources. *Pharmaceutics* **2017**, 9(1), 5. Recuperado de: <https://www.mdpi.com/1999-4923/9/1/5>
- Ica (2005) guía para importación y exportación de animales vegetales y productos agropecuarios. Recuperado de: <https://www.ica.gov.co/getattachment/e187d1fc-07b6-4144-a4f0-ba175aa7f650/Publicacion-16.aspx>
- Minsalud (2018). Plan su sectorial de vigilancia y control de residuos de medicamentos veterinarios y contaminantes químicos en carne bovina 2017 – 2018. Recuperado de: <https://www.invima.gov.co/documents/20143/1211732/plan-subsectorial-de-vigilancia-y-control-de-residuos-de-medicamentos-veterinarios-y-contaminantes-quimicos-en-carne-bovina-2017-2018.pdf/4747281b-2809-a256-4644-12d1ca3989b6?t=1560222147858>
- Min comercio (2018) ABC del tratado de libre comercio entre Colombia y estados unidos. Recuperado de: <http://www.tlc.gov.co/preguntas-frecuentes/abc-del-tratado-de-libre-comercio-entre-colombia-y>
- Morales. C. M. (2012). Reproducción y exportación de caninos a Estados Unidos. Tesis de grado. Departamento de comercio Exterior. Medellín. Colombia. Recuperado de:

<http://repositorio.esumer.edu.co/jspui/bitstream/esumer/1994/1/TESIS%202012-1.pdf>

-Proexport Colombia (2016) perfil de logística desde Colombia hacia estados unidos.

Recuperado de:

[https://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil\\_logistico\\_de\\_estados\\_unidos.pdf](https://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_estados_unidos.pdf)

-Proexport Colombia (sf) Colombia saca provecho del tratado de libre comercio con estados unidos. Recuperado de [https://tlceuu.Procolombia.co/sites/default/files/Proexport\\_eeuu1a\\_final.pdf](https://tlceuu.Procolombia.co/sites/default/files/Proexport_eeuu1a_final.pdf)

-Proexport Colombia (sf) productos farmacéuticos. Recuperado de: <https://tlceuu.procolombia.co/oportunidades-por-sector/manufacturas-e-insumos/productos-farmaceuticos>

-Proexport Colombia (sf) cifras del mercado farmacéutico. Recuperado de: <https://procolombia.co/compradores/es/explore-oportunidades/cifras-del-mercado-farmacutico>

-Proexport Colombia (sf) exportación de productos para mascotas mueven casi un billon de pesos. Recuperado de: <https://www.colombiatrade.com.co/noticias/exportacion-de-productos-para-mascotas-mueven-casi-un-billon-de-pesos>

-Statista (2016) valor del mercado del cuidado de mascotas en estados unidos desde 2011 hasta 2016 en miles de millones de usd. Recuperado de: <https://es.statista.com/estadisticas/638313/valor-del-mercado-de-cuidados-para-mascotas-en-ee-uu-2011/>

Villamil, L.C. (2017). Investigación y producción de vacunas en Colombia y el exterior. Apuntes de una vida: Eduardo Aycardi Barrero. Revista de la Universidad de La Salle, (73), 177-208. Recuperado de:

<https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2116&context=ruls>

## 15. ANEXOS

### 15.1 Encuestas 1 y 2



#### ENCUESTA 1

PARA PERSONAL FABRICANTE CON BASE EN LAS REFERENCIAS DE LA MUESTRA

\*Obligatorio

A). Marque la opción que considere adecuada a las afirmaciones, a partir de la siguiente pregunta: ¿Cómo califica la concepción del producto? \*

	De acuerdo	En Desacuerdo	No Aplica
El producto nace de una necesidad del cliente.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El producto es una innovación.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El producto crea una necesidad distinta al consumidor.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

B). Marque la opción que considere adecuada a las afirmaciones, a partir de la siguiente pregunta: ¿Cómo califica el empaque y diseño del producto? \*

	De acuerdo	En Desacuerdo	No Aplica
El empaque aporta al medio ambiente.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Su contenido es de óptimo rendimiento.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El empaque y presentación es práctico	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

C). Marque la opción que considere adecuada a las afirmaciones, a partir de la siguiente pregunta: ¿Cómo califica la calidad del producto? \*

	De acuerdo	En Desacuerdo	No Aplica
El producto es de mejor calidad al de la competencia.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El producto se hizo bajo los parámetros establecidos por el ICA.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El producto es garantizado.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

D). Marque la opción que considere adecuada a las afirmaciones, a partir de la siguiente pregunta: ¿Cuántas unidades fabrica en una semana? \*

	De acuerdo	En Desacuerdo	No Aplica
Entre 500 y 800 unidades.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Entre 800 y 1200 unidades.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Superior a 1500 unidades.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

E). ¿La producción podría suplir la manda de EEUU? \*

- Sí  
 No

Enviar



#### Encuesta 2

PREGUNTAS PARA PERSONAL VETERINARIO CON BASE EN LAS REFERENCIAS DE LA MUESTRA.

\*Obligatorio

A). Marque la opción que considere adecuada a las afirmaciones, a partir de : LA ATENCIÓN \*

	De acuerdo	En Desacuerdo	No Aplica
Es oportuna la respuesta al momento de la solicitud de la compra.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El tiempo de llegada del producto es el adecuado.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Obtiene respuestas oportunas en caso de reclamaciones.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

B). Marque la opción que considere adecuada a las afirmaciones, a partir de : EL PRODUCTO. \*

	De acuerdo	En Desacuerdo	No Aplica
El producto es funcional acorde a las indicaciones para su uso.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El producto es de buena calidad.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El producto cuenta con la información necesaria en su empaque.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

C). Marque la opción que considere adecuada a las afirmaciones, a partir de : EL INVENTARIO. \*

	De acuerdo	En Desacuerdo	No Aplica
La compañía cuenta con los productos que usted necesita.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Es frecuente la compra de estas unidades ofrecidas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Cuenta siempre con la disponibilidad de inventario de los	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

D). Marque la opción que considere adecuada a las afirmaciones, a partir de la siguiente pregunta: ¿Cuántas unidades compra frecuentemente en la semana? \*

	De acuerdo	En Desacuerdo	No Aplica
Entre 6 y 12 unidades.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Entre 24 y 36 unidades.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Superior a 60 unidades.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

E). ¿Recomienda los productos de Laboratorios ZOO? \*

- Sí  
 No

Enviar