

**“Estudio de factibilidad de uso de materias primas nacionales alternativas  
para línea de skin care de la compañía BELCORP”**

**María Alejandra Guerrero Matabajoy**

**Oscar Orlando Ospina García**

**Karol Paola Yanes Sánchez**

Universidad EAN

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas

Maestría en Administración de Empresas - MBA

Bogotá D C, Colombia

6 de Marzo de 2024

**“Estudio de factibilidad de uso de materias primas nacionales alternativas  
para línea de skin care de la compañía BELCORP”**

**María Alejandra Guerrero Matabajoy**

**Oscar Orlando Ospina García**

**Karol Paola Yanes Sánchez**

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

**Magister en Administración de Empresas MBA**

Director (a):

José Alejandro Martínez Sepúlveda

Modalidad:

**Consultoría Profesional**

Universidad EAN

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas

Maestría en Administración de Empresas - MBA

Bogotá D C, Colombia

6 de Marzo de 2024

Nota de aceptación:


---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del director del trabajo de grado

Bogotá, 06/03/2024

### Resumen

El presente trabajo de grado en modalidad de Consultoría Profesional es el resultado del “Estudio de factibilidad de uso de materias primas nacionales alternativas para línea de skin care de la compañía BELCORP” sede Colombia por los estudiantes de la Maestría en Administración de Empresas. En el marco del proyecto de consultoría, los autores de este trabajo de grado se enfocaron específicamente en el estudio de las diferentes materias primas de procedencia naturales y sus propiedades para el skin care en las regiones selváticas y agrícolas de Colombia, para lo cual se realizó un proceso de investigación exploratorio, en donde recurrió a fuentes secundarias y primarias. El diseño metodológico se dividió en cinco etapas, conocimiento del reto propuesto por BELCORP, planteamiento de la ruta de solución, diagnóstico a partir de información secundaria, aplicación de instrumentos para captura de la información primaria y por último el desarrollo de la propuesta innovadora.

El documento se ha estructurado en la investigación de fuentes primarias y secundarias, donde se partió de las materias primas para la cosmética de interés internacional producidas en Colombia, basado en esto se determinó que los aceites son los productos con más propiedades alternativas para el skin care, se determinó al región del país se producía esta materia prima hasta llegar a la región de la Orinoquia, piedemonte llanero donde se encontraron diversidad de aceites siendo el aceite de cacay proveniente de la nuez de cacay el fruto con mayor propiedades naturales para productos anti edad, después de realizar los instrumentos de encuestas y entrevistas con los productores finalmente, el objetivo de este estudio concluye con la inclusión del agro colombiano como proveedor de materias primas naturales que cumpla con las condiciones de producto y servicio el cual puede ser de interés para BELCORP, con el acompañamiento en los procesos de calidad y certificación.

**Palabras clave:** Materias primas, aceites naturales, skin care, proveedores, calidad.

### **Abstract**

This degree work in the form of Professional Consulting is the result of the "Feasibility study of the use of alternative national raw materials for the skin care line of the BELCORP company" based in Colombia by the students of the Master's Degree in Business Administration. Within the framework of the consultancy project, the authors of this degree work focused specifically on the study of the different raw materials of natural origin and their properties for skin care in the jungle and agricultural regions of Colombia, for which a mixed exploratory research process was carried out, using secondary and primary sources. The methodological design was divided into five stages, knowledge of the challenge proposed by BELCORP, approach of the solution route, diagnosis from secondary information, application of instruments to capture primary information and finally the development of the innovative proposal.

The document has been structured in the investigation of primary and secondary sources, where we started from the raw materials for cosmetics of international interest produced in Colombia, based on this it was determined that the oils are the products with more alternative properties for skin care, it was determined to the region of the country this raw material was produced until reaching the region of the Orinoquía, After conducting the survey instruments and interviews with producers, the objective of this study concludes with the inclusion of Colombian agriculture as a supplier of natural raw materials that meet the conditions of product and service which may be of interest to BELCORP, with the accompaniment in the processes of quality and certification.

**Keywords:** Raw materials, natural oils, skin care, suppliers, quality.

## Tabla de contenido

<b>Resumen</b> .....	4
<b>Abstract</b> .....	5
<b>Lista de figuras</b> .....	9
<b>Lista de tablas</b> .....	10
<b>Introducción</b> .....	11
<b>1. Objetivos</b> .....	13
<b>1.1. Objetivo general</b> .....	13
<b>1.2. Objetivos específicos</b> .....	13
<b>2. Justificación</b> .....	14
<b>3. Marco institucional</b> .....	17
<b>3.1. Visión</b> .....	17
<b>3.2. Misión</b> .....	17
<b>3.3. Valores</b> .....	18
<b>3.4. Líneas de negocio</b> .....	18
<b>3.5. Posición en el mercado</b> .....	19
<b>4. Marco contextual y conceptual</b> .....	20
<b>4.1. Industria de cosméticos</b> .....	20
<b>4.1.1. Cosméticos</b> .....	20
<b>4.1.2. Materias primas e Insumos en Industria de cosméticos</b> .....	20
<b>4.1.3. Tendencias de la industria cosmética</b> .....	21
<b>4.1.4. Cadena de valor de la industria de cosméticos</b> .....	21
<b>4.2. Cosméticos de origen natural o vegetal</b> .....	22

<b>4.2.1. Cosmético natural o vegetal.....</b>	<b>22</b>
<b>4.2.2. Beneficio de cosméticos a base de productos naturales.....</b>	<b>22</b>
<b>4.2.3. La industria cosmética en Colombia.....</b>	<b>23</b>
<b>5. Diseño metodológico de la consultoría .....</b>	<b>28</b>
<b>6. Resultados y análisis .....</b>	<b>38</b>
<b>6.1. Resultados obtenidos .....</b>	<b>38</b>
<b>6.1.1. Búsqueda de la información secundaria .....</b>	<b>38</b>
<b>6.2. Aplicación de fuentes primarias .....</b>	<b>44</b>
<b>6.2.1. Información obtenida de encuestas a productores locales .....</b>	<b>44</b>
<b>6.2.2. Información obtenida de encuestas a productores locales .....</b>	<b>46</b>
<b>6.2.3. Aplicación de entrevistas .....</b>	<b>48</b>
<b>6.3. Análisis de resultados.....</b>	<b>51</b>
<b>7. Resultados de la solución .....</b>	<b>60</b>
<b>7.1. Propuesta de valor.....</b>	<b>60</b>
<b>7.1.1. ¿Porque el aceite de cacay? .....</b>	<b>60</b>
<b>7.1.2. ¿Poque la selección empresa productora de aceite de cacay Industrias Natural Oils (Tacay)?.....</b>	<b>61</b>
<b>7.2. Actividades que debería implementar BELCORP para la vinculación de proveedores de materias primas locales.....</b>	<b>64</b>
<b>7.3. Recursos que serían necesarios para las actividades .....</b>	<b>65</b>
<b>7.3.1. Recursos profesionales .....</b>	<b>65</b>
<b>7.3.2. Recursos locativos .....</b>	<b>66</b>
<b>7.3.3. Recursos financieros .....</b>	<b>66</b>

<b>7.4. Plan de implementación del ejercicio presupuestal.</b> .....	70
<b>1. Conclusiones y recomendaciones</b> .....	72
<b>1.1. Conclusiones</b> .....	72
<b>1.2. Recomendaciones</b> .....	73
<b>Referencias</b> .....	74
<b>Anexos</b> .....	82
<b>A. Instrumento encuesta a productores de insumos naturales</b> .....	82
<b>B. Resultados instrumento de encuestas a productores de insumos naturales</b> .....	84
<b>C. Entrevista al Productor de Insumos Naturales</b> .....	90
<b>D. Resultados Instrumento de entrevista a BELCORP (Manejo de Proveedores)</b> .....	98
<b>E. Resultado Instrumento entrevista a BELCORP (Desarrollo de Producto)</b> 101	
<b>F. Resultados Instrumento entrevista a BELCORP (Sostenibilidad Socio-Ambiental)</b> .....	102

### Lista de figuras

<b>Figura 1 Cadena de valor industria de cosméticos .....</b>	<b>21</b>
<b>Figura 2 Caracterización del cacay. ....</b>	<b>26</b>
<b>Figura 3 Ficha técnica del cacay. ....</b>	<b>27</b>
<b><i>Figura 4 Análisis Pestel para BELCORP.....</i></b>	<b>38</b>
<b><i>Figura 5 Las 5 fuerzas de Porter para BELCORP.....</i></b>	<b>39</b>
<b><i>Figura 6 Matriz DOFA para BELCORP .....</i></b>	<b>39</b>
<b><i>Figura 7 Historia empresa Tacay.....</i></b>	<b>43</b>
<b><i>Figura 8 Capacidad de producción proyectada.....</i></b>	<b>43</b>
<b><i>Figura 9 Productores de insumos naturales.....</i></b>	<b>44</b>
<b><i>Figura 10 Propiedades naturales de los productos .....</i></b>	<b>44</b>
<b><i>Figura 11 Capacidad Anual .....</i></b>	<b>45</b>
<b><i>Figura 12 Proveedores industria Nacional o extranjera .....</i></b>	<b>45</b>
<b><i>Figura 13 Limitantes de producción.....</i></b>	<b>46</b>
<b><i>Figura 14 Fortalezas de Utilizar el cacay como nuevo insumo para productos en BELCORP .....</i></b>	<b>56</b>
<b><i>Figura 15 Fortalezas de TACAY para ser aliado estratégico de BELCORP .....</i></b>	<b>62</b>
<b><i>Figura 16 Oportunidades de mejora.....</i></b>	<b>63</b>

**Lista de tablas**

<b>Tabla 1 Ficha técnica de Encuestas a productores .....</b>	<b>31</b>
<b>Tabla 2 Evaluación de criterios de idoneidad.....</b>	<b>32</b>
<b>Tabla 3 Ficha técnica de entrevista a profesionales de BELCORP.....</b>	<b>33</b>
<b>Tabla 4 Entrevistas para personal de BELCORP.....</b>	<b>33</b>
<b>Tabla 5 Ficha técnica de entrevista al productor.....</b>	<b>35</b>
<b>Tabla 6 Compañías comercializadoras de productos cosméticos en Colombia .....</b>	<b>40</b>
<b>Tabla 7 Insumos Naturales producidos en Colombia tipo exportación .....</b>	<b>40</b>
<b>Tabla 8 Resultados de evaluación de criterios de idoneidad .....</b>	<b>47</b>
<b>Tabla 9 Información obtenida de la entrevista a profesionales de BELCORP.</b>	<b>48</b>
<b>Tabla 10 Información obtenida de entrevista al productor .....</b>	<b>49</b>
<b>Tabla 11 Costos aproximados año 2023 de la producción del aceite de cacay por hectárea .....</b>	<b>66</b>
<b>Tabla 12 Escenario presupuestal 1- Compra Directa.....</b>	<b>67</b>
<b>Tabla 13 Escenario presupuestal 2- Financiación proveedor de materias primas local en 5 años. ....</b>	<b>68</b>
<b>Tabla 14 Comparativo dos escenarios Presupuestales (Compra Directa Vs Financiación al proveedor).....</b>	<b>69</b>

## Introducción

El desarrollo de este estudio de factibilidad surge como respuesta al reto planteado por la compañía BELCORP que tiene la necesidad de buscar insumos o materias de productos colombianos que puedan llegar a servir para el desarrollo de productos de cuidado de la piel o partners que produzcan o que proyecten producir insumos que puedan llegar a ser de interés de BELCORP para ser utilizados en sus líneas de producción para el cuidado de la piel.

Según información comunicada por la compañía cuenta con una trayectoria de más de 50 años, con presencia en 13 países, entre los cuales se encuentra Colombia con su planta ubicada en Tocancipá, de los productos que la empresa distribuye en los diferentes países el 70% se producen en la planta de Colombia, debido a esto se eligió esta sede como el eje principal de innovación y desarrollo, por ello el departamento de la empresa de diseño y desarrollo está ubicado en Colombia (BELCORP, 2023), esto hace que la empresa busque alternativas de suministros locales, que puedan representar disminución en costos de producción y altos estándares de calidad de la mano de las tendencias actuales.

En los últimos años, se ha registrado un importante crecimiento en las ventas del sector cosmético. En el año 2022, este sector tuvo un crecimiento del 21,7% en comparación con el año anterior, en el que hubo una disminución del 10,8% debido a la crisis provocada por la pandemia de COVID-19. En cuanto a las marcas líderes en el mercado de cosméticos en Colombia, según la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), Vogue ocupa el primer lugar con una participación del 18%, seguida de BELCORP con sus marcas L'Bel, Ésika y Cyzone con un 12% (La Razon Diario Digital, 2023), esta posición no solo representa un buen posicionamiento, si no, también un gran reto para hacer que estos resultados perduren con el paso del tiempo y con el cambio constante del mercado, en los diferentes entornos en los que la compañía tiene presencia.

La Cámara de la Industria Cosmética y de Aseo reporta mediante su informe de balance 2022 y perspectivas 2023, que en una perspectiva que cubre 15 años, Colombia se encuentra en términos de crecimiento por encima de la economía mundial, las economías avanzadas y de América Latina (ANDI, 2023). Esto posiciona a Colombia

como una economía con potenciales de crecimiento, atractiva para la inversión, un activo que no se puede perder.

Uno de los países referentes en la industria cosmética es Corea, la industria coreana se está adaptando también a las nuevas tendencias mundiales, donde han empezado a destacar los productos veganos. De hecho, en Estados Unidos se identifica la cosmética coreana con productos que contienen extractos naturales e ingredientes no artificiales (Ministerio de Economía Comercio y Empresa de España, 2020), esto genera un lineamiento claro para la exploración de insumos o materias primas que puedan cumplir con buenos resultados en los mercados en los que tiene presencia BELCORP acorde a las tendencias.

La industria cosmética desde el 2022 ha fortalecido el concepto de tendencias en las que “el menos es más” y la filosofía slow life se traslada ahora a la rutina de belleza a favor de la sencillez y la naturalidad, buscando el equilibrio entre la eficacia, el bienestar y la salud de nuestra piel (NaturaLC, 2022), lo que hace que BELCORP requiera de la búsqueda de innovación en la composición de sus productos de la mano de cadenas de valor apropiadas para no afectar su modelo de negocio su actual posición o posible crecimiento en el mercado.

A continuación en primera medida se encontraran los objetivos del estudio, luego la justificación del estudio de factibilidad, más adelante se encontraran el marco institucional, contextual y conceptual, el diseño metodológico de la consultoría, el diagnóstico organizacional, posteriormente el procesamiento estadístico de datos, con lo obtenido en la aplicación de fuentes secundarias y primarias (Encuestas, entrevistas), luego se encontrara el análisis de resultados, la propuesta de solución y por último las conclusiones y recomendaciones producto de este estudio de factibilidad.

## **1. Objetivos**

### **1.1. Objetivo general**

Determinar la viabilidad de incluir materias primas alternativas producidas en Colombia, en las Línea Producción de skin care de BELCORP.

### **1.2. Objetivos específicos**

- Analizar el mercado de cosméticos, las tendencias y la cadena de valor de los insumos que podrían ser catalogados de interés para la línea de producción de cuidado de la piel de BELCORP.
- Conocer proveedores locales de insumos o productos de tipo natural para la industria del cuidado de la piel.
- Crear un plan estratégico para generar la inclusión del sector agro colombiano como proveedores locales y aliados para el suministro de insumos con principios activos eficientes para el cuidado de la piel, que cumplan con todos los estándares de calidad requeridos por BELCORP.

## 2. Justificación

La principal planta de producción de BELCORP cuenta con el 70% de participación en la elaboración de productos distribuidos a nivel mundial por la compañía y está ubicada en Colombia, este es el punto estratégico para buscar insumos o materias primas innovadoras de la mano de las tendencias actuales. El sector cosmético es de gran importancia para la economía colombiana, teniendo en cuenta que viene creciendo fuertemente desde el año 2000 y que Colombia es el segundo país con mayor biodiversidad. Es tanta la relevancia que ha adquirido, que desde 2009 ingresó al programa de transformación productiva (PTP) del Ministerio de Comercio Industria y Turismo con el propósito de convertirlo en un sector que pueda competir mundialmente, esto con el fin de fortalecerlo en temas de producción, innovación y distribución. (Marín, 2022)

En el periodo 2018-2021 las importaciones de cosméticos en Colombia han variado significativamente, creciendo un 15,06 %. Analizando las variaciones anuales, de 2018 a 2019 tuvo lugar un incremento del 7,24 %. Posteriormente, de 2019 a 2020 el valor de las importaciones cayó en un 7,16 % como consecuencia de la COVID19, y un nuevo incremento del 15,56 % de 2020 a 2021 situó al volumen de importaciones en valores superiores a los niveles prepandemia. El valor total de las importaciones de cosméticos en 2021, según las partidas arancelarias detalladas en el apartado B.1., alcanzó los 463.841.589 USD, de los que el 29,88 % tiene origen mexicano. Les siguen las importaciones provenientes de Estados Unidos (12,63 %), Brasil (11,94 %), España (9,40 %) y Francia (6,29 %). España ocupa el cuarto puesto entre los proveedores, con una aportación significativa a las importaciones de cosméticos de Colombia. (Oficina Económica y Comercial de España en Colombia, 2022) Los productos de maquillaje, tratamientos para la piel, cremas, jabones y champo colombianos gozan de gran prestigio en el exterior por su calidad y sus ingredientes naturales; posicionando a Colombia como el quinto mercado de cosméticos y Artículos de Aseo en Latinoamérica (Martínez, 2022), debido a esto es importante lograr que Colombia sea productor de cosméticos y no dependa del mercado internacional.

El Ministerio de Industria y Comercio con apoyo de Proexport Colombia, llevan a cabo el programa de transformación productiva PTP, que busca fomentar la productividad y la competitividad de 16 sectores de clase mundial encaminado a mejorar las exportaciones y generar empleo en el país. Han determinado que Colombia en el año

2032 será reconocida como líder mundial en producción y exportación de cosméticos, productos de aseo del hogar y absorbentes de alta calidad, con base en ingredientes naturales (PROPAIS, 2013), se menciona esta citación que, aunque fue hace más de 11 años expreso y proyecto con claridad la realidad que hoy al 2024 vive el sector de cosméticos.

Esto representa el interés y apoyo del gobierno para lograr crecimiento en el sector, adicionalmente, afirman que en Colombia la demanda de productos naturales y orgánicos ha tenido un incremento importante, ya que las empresas colombianas han respondido incorporando ajustes al diseño de sus productos, con el objetivo de posicionar al país como un productor responsable que ofrece productos seguros y sostenibles (Mondragón Revelo E, 2020).

Las condiciones climáticas y geográficas hacen que en Colombia se puedan encontrar insumos con principios activos atractivos para la industria cosmética, Colombia es uno de los países con mayor riqueza en sus suelos y una amplia variedad de climas, lo que favorece a la producción de ingredientes y productos naturales, además, al tener un clima estable todo el año, hay gran diversidad de productos, los cuales tienen diferentes propiedades cosméticas, ProColombia creó un proyecto para apoyar el proceso de exportación de los productores colombianos. “Ojos en el mundo” este proyecto tiene como objetivo principal: encontrar nuevas oportunidades de negocio en otros países para los empresarios que buscan exportar sus bienes y servicios a mercados internacionales. Todo esto se hace a través de los llamados Zooms, este programa se lanzó el 25 de febrero de 2020, y con él se buscaba identificar nuevas oportunidades en el mercado de los productos naturales que se utilizan en el sector cosmético. Se obtuvieron 60 respuestas, con las cuales se confirmó que sí existen productos cosméticos con ingredientes naturales en los diferentes países de residencia. Los productos más nombrados en este Zoom y su respectivo porcentaje fueron los Aceites Esenciales con un 13% y los aceites herbales con un 10%, esto demuestra que el mercado internacional ve en Colombia una oportunidad de producción de productos de origen natural que es la tendencia del mercado actual. (PROCOLOMBIA, 2020)

En el mercado de la belleza, con el transcurrir de los años, se han experimentado cambios en el comportamiento del consumidor. Uno de los más significativos radica en la tendencia a comprar productos cosméticos hechos a base de extractos naturales, dejando a un lado la preferencia por productos que incluyen agentes químicos como conservantes y parabenos en sus componentes (Miraval, Universidad Santo Tomás,

2023), esto hace que las empresas que están activas en este mercado busquen adaptarse a la necesidad de los clientes, adoptando las nuevas tendencias del mercado que incluyen, entre otros aspectos, productos naturales sin ningún tipo de químicos, como los aceites esenciales.

BELCORP está en una posición en la que su reto principal es mantener su participación en el mercado, es por ello que es una prioridad generar en sus líneas de producción de cuidado de la piel el uso de productos naturales, orgánicos de origen vegetal, para garantizar que se alinea con las necesidades de los consumidores de sus productos, sin dejar de lado la estructura de costos productivos y logísticos garantizando márgenes de rentabilidad adecuados según la industria y el desarrollo de la compañía.

“En BELCORP tomamos este contexto retador como una oportunidad para potenciar y acelerar nuestros esfuerzos por construir un mundo sostenible, impulsando el empoderamiento femenino, desarrollando a nuestro talento, siendo íntegros y creando productos responsables. El desafío es grande, pero sabemos que, con pasión y compromiso, ¡juntos lograremos lo extraordinario!” (Erika Herrero CEO BELCORP, 2019).

Así que el incremento en la demanda de productos cosméticos naturales o verdes se debe a la preocupación de las personas por los temas de conservación y desarrollo sostenible (Ibañez & Del arco, 2020).

### **3. Marco institucional**

BELCORP, corporación multinacional de belleza con más de 50 años de experiencia en la venta directa, acompañan a millones de mujeres en el logro de su independencia económica a través de la venta de productos de las tres marcas, ésika, L'Bel y Cyzone, BELCORP cuenta con más de 900,000 consultoras en Latinoamérica de las cuales 400.000 empleados en las tres marcas mencionadas, Esika, L'bel y Cy Zone, presencia en 16 países Perú, Argentina, Brasil, Colombia, Bolivia, El Salvador, Guatemala, USA, Puerto Rico, República Dominicana, Venezuela, Ecuador, Panamá, México, Costa Rica y Chile y responde por el 8% del mercado de la belleza en Latinoamérica, En estos países suma alrededor de 9.000 colaboradores administrativos, operarios, fuerza de ventas y retail, de los cuales 4.000 están en Colombia, representando el 42.8% de la población de la compañía. (BELCORP, 2023)

#### **3.1. Visión**

Ser la compañía que más contribuye a acercar a la mujer a su ideal de belleza y realización personal (Belmont, 2021).

#### **3.2. Misión**

- Creemos en la mujer. Reconocemos su espíritu emprendedor y fortalecemos su capacidad para transformar su vida y su entorno.
- Creamos experiencias de marca memorables que inspiran y mejoran la vida de nuestros consumidores. Generamos oportunidades de crecimiento y desarrollo para nuestros colaboradores, consultoras y proveedores.
- Creemos que todos aspiramos a nuestra realización y promovemos el liderazgo como medio para alcanzarla. Buscamos nuevos desafíos para crecer, evolucionar y alcanzar nuestro máximo potencial.
- Creemos en el trabajo en equipo, en la confianza y en la libertad para explorar, crear, aprender, para lograr retos extraordinarios y contribuir al crecimiento sostenible de la sociedad (Belmont, 2021).

### 3.3. Valores

Los valores nos identifican como personas y compañía. Son el referente necesario del trabajo que hacemos para darle vida a nuestro propósito. Estos representan lo que nos hace especiales, nos posibilitan evolucionar y ser cada vez mejores.

- **Somos APASIONADOS:** Construyo sobre la diferencia. Pongo mis habilidades y conocimientos al servicio de los demás.
- **Somos CERCANOS:** Me pongo en el lugar del otro. Entiendo como lo que hago impacta a los demás y a la organización.
- **Somos EMPRENDEDORES:** Comunico mis ideas de forma inspiradora para influir en los demás. Soy perseverante y resiliente.
- **Somos AUTÉNTICOS:** Reconozco mi realidad y la del entorno. Hablo con la verdad. Soy coherente entre lo que pienso, digo y hago (BELCORP, 2018).

### 3.4. Líneas de negocio

- **ÉSIKA:** CONFIANZA ES BELLEZA. BELLEZA ES CONFIANZA. “En ésika creamos productos con altos estándares de calidad, productos 5 estrellas, con un solo propósito: Lograr que cada mujer sienta absoluta confianza de su belleza única” (BELCORP, 2023).
- **L’BEL:** DONDE BELLEZA, SALUD Y TECNOLOGÍA SE FUSIONAN. “En L’BEL nuestra misión es cuidar de ti, pues creemos que la belleza extraordinaria va más allá de la belleza exterior. Productos que ofrecen resultados superiores, con alta tecnología cosmética, vitaminas, supernutrientes y más” (BELCORP, 2023).
- **CYZONE:** “Cyzone es una marca de belleza accesible de alta calidad para todas las mujeres jóvenes de Latinoamérica que aman compartir a través de la belleza, que les gusta experimentar y estar a la vanguardia con las últimas tendencias” (BELCORP, 2023).

### **3.5. Posición en el mercado**

BELCORP se encuentra en la posición número ocho (8) en Colombia en el mercado de belleza y aseo, según informe de 2022 de Valora Analitik, después de Avon y Natura cosméticos y en la posición noventa y seis (96) de las compañías con mejor reputación en Colombia. (Valora Analitik, 2022).

Durante diferentes años BELCORP ha sido reconocida dentro del listado que reconoce a las mejores compañías para trabajar a nivel mundial del presente año, en el Perú es la empresa número 1 en el mercado de Venta directa (considerando sus 3 marcas) con un 30.6% de participación sobre la venta directa en el acumulado del 2020 a agosto, según los reportes de investigación de mercado de Invera Perú. Dentro del país, Lima es la ciudad que pesa más para la empresa y la categoría más fuerte es fragancias (Ortega, 2021), esto posiciona a BELCORP de manera internacional.

## **4. Marco contextual y conceptual**

### **4.1. Industria de cosméticos**

#### **4.1.1. Cosméticos**

Uno de los principales conceptos de cosméticos que es importante mencionar como normatividad base es el Decreto 219 de 1998 por el cual se reglamentan parcialmente los regímenes sanitarios de control de calidad, de vigilancia de los productos cosméticos, y se dictan otras disposiciones, se entenderá por producto cosmético toda sustancia o formulación de aplicación local a ser usada en las diversas partes superficiales del cuerpo humano: epidermis, sistema piloso y capilar, uñas, labios y órganos genitales externos o en los dientes y las mucosas bucales, con el fin de limpiarlos, perfumarlos, modificar su aspecto y protegerlos o mantenerlos en buen estado y prevenir o corregir los olores corporales (INVIMA, 1998), para complementar este concepto, se tiene que los cosméticos son preparaciones hechas con sustancias naturales, sintéticas o sus mezclas, de uso externo en diversas partes del cuerpo humano, con el objetivo de higienizarlas, perfumarlas, cambiar su apariencia, protegerlas o mantenerlas en buen estado. Estos productos no podrán proclamar actividad terapéutica (Gobernación de Argentina, 2022).

#### **4.1.2. Materias primas e Insumos en Industria de cosméticos**

No hay nada más importante en la cosmética natural que sus materias primas. En la actualidad se cuenta con una gran variedad para usarlas como base de los productos cosméticos que se formula: aceites vegetales, aceites esenciales, hidrolatos, ceras, mantecas, arcillas, extractos naturales de plantas, sales, podría decirse que las materias primas son los ingredientes que componen un cosmético, el listado de ingredientes de un cosmético ordenados de mayor a menor según su porcentaje en su formulación. En el caso de la cosmética natural se utilizará siempre materias primas de origen natural, mientras que en la ecológica es necesarios que, además, se hayan cultivado o producido en base a los principios de la agricultura ecológica. (Natural Cosmetic Lab, 2021)

Finalmente, en cuanto a las fuentes de insumos, en el país existe gran diversidad de producción, ejemplo de ello lo que se produce en el corregimiento La Quisquina en Palmira donde especies como el limoncillo, caléndula, citronela, tomillo, romero, entre otras plantas llevan se destilan en laboratorios, se produce aceites para elaborar las pomadas, shampoos y repelentes con buenas prácticas agrícolas implementadas para

llevar al mercado productos de higiene, estética y salud. (CVC Corporacion Autonoma Regional Valle del Cauca, 2023)

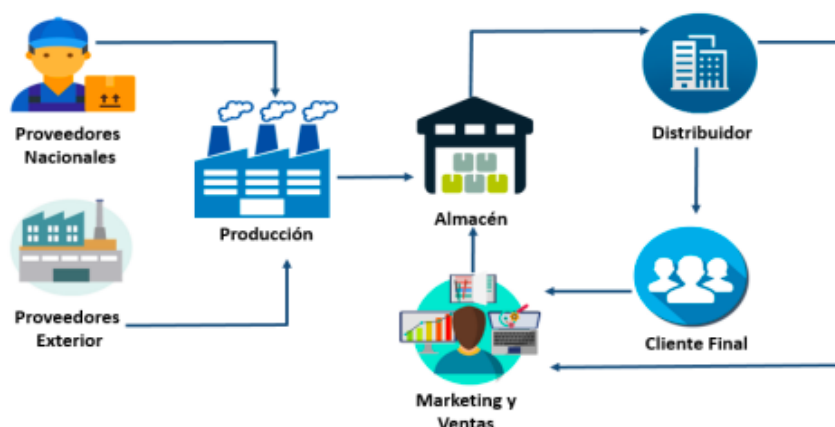
#### 4.1.3. Tendencias de la industria cosmética

La nueva cosmética también cuida la piel del planeta Para la industria cosmética, la sostenibilidad es una prioridad. Marcan la senda Europa y su estricto calendario de reducción de emisiones, y un consumidor cada vez más responsable y concienciado con el cuidado del medio ambiente. Para minimizar su impacto en la naturaleza, el sector trabaja en nuevas fórmulas e ingredientes más respetuosos con el entorno, en procesos de producción con bajo impacto ambiental, y en unos envases más sostenibles a través del ecodiseño y el reciclaje (Muguerza, Haz revista, 2022), es por esto que los productos de cuidado personal basados en extractos naturales, son una tendencia al alza y esto está directamente relacionado con la pirámide de necesidades de Maslow, que básicamente refiere que el ser humano, va cubriendo necesidades en la medida de sus posibilidades (Miraval, Universidad Santo Tomás, 2023).

#### 4.1.4. Cadena de valor de la industria de cosméticos

Para referenciar la cadena de valor de esta industria, se toma como referencia el estudio titulado “Análisis de Viabilidad para la Exportación de Productos Cosméticos Egos a Perú”, el cual se muestra a continuación” (Larrotta & Martinez Cabrera , 2018).

**Figura 1 Cadena de valor industria de cosméticos**



*Fuente: Tomado de “Análisis de Viabilidad para la Exportación de Productos Cosméticos Egos a Perú” por D. Mart, & C. Martinez, 2018*

En la industria cosmética, una administración eficiente de la cadena de suministro es vital para lograr una ventaja competitiva y la gestión correcta de requisitos de minoristas que ayude a enfrentar los retos de la oferta y la demanda. Debido a la naturaleza de la industria, los clientes están en busca de productos que estén en tendencia hoy, aunque pasen de moda pronto, por lo que las compañías necesitan asegurarse de que los productos estén siempre disponibles para su compra y de que sus estrategias de mercadotecnia y pronóstico de la demanda aseguren que la combinación de productos correcta se encuentre en los canales de distribución correctos en el momento correcto. La industria cosmética requiere para la gestión de su cadena de suministro, desde la entrada de materias primas, hasta la distribución de productos terminados, una gama muy amplia de servicios logísticos: cargas por carretera, mar, aire, ferrocarril, gestión de aduanas, representación fiscal, gestión de plataformas logísticas, gestión de embalajes, preparación de pedidos o servicios de logística inversa. (Solística, 2022)

## **4.2. Cosméticos de origen natural o vegetal**

### **4.2.1. Cosmético natural o vegetal.**

Cuando se habla de cosmética natural hace referencia a aquellos productos creados con ingredientes ecológicos y que, por tanto, no contienen ningún tipo de agente químico o de tóxicos. Este tipo de productos debe cumplir una serie de normas específicas (Etherma, 2023) .

### **4.2.2. Beneficio de cosméticos a base de productos naturales**

Según (Ibañez Manchado, 2019) los cosméticos de origen natural son todos aquellos productos que utilizan materias primas de origen natural, que han pasado por un posterior proceso de transformación sencillo, con la mínima intervención de aditivos o transformaciones químicas, y que han utilizado únicamente aquellos procesos que no son perjudiciales para el medio ambiente y la salud de las personas.

Los consumidores colombianos siguen prestando más atención a los ingredientes que utilizan en su piel. Con el creciente interés en buscar estilos de vida más naturales, los consumidores en el mercado tienen más control sobre los ingredientes utilizados en sus productos de belleza a medida que comienzan a ser conscientes de los efectos a corto y largo plazo de los productos químicos sintéticos en su piel. Por lo tanto, la industria cosmética colombiana está posicionando y comercializando cosméticos elaborados con materias primas naturales como el aceite de aguacate y la mantequilla de semilla de coco. (Modor Intelligence, 2022)

### **4.2.3. La industria cosmética en Colombia**

Las marcas colombianas, incluidas CaryO y Green Andina Colombia, están desarrollando materias primas innovadoras a partir de recursos como el árbol de cacay y plantas y frutas aromáticas. Por lo tanto, se prevé que las iniciativas del fabricante para producir productos cosméticos naturales junto con el interés de los consumidores en los productos veganos impulsen el crecimiento del mercado durante el período de pronóstico. Por otro lado, el sector cosmético en Colombia está transitando hacia alternativas sostenibles, que contribuyen a la reducción del impacto ambiental. Este cambio es impulsado por la creciente conciencia ambiental entre los consumidores, que buscan productos que se alineen con sus valores. (Modor Intelligence, 2022)

Gracias a que Colombia hace parte de los países que integran la Comunidad Andina de Naciones (CAN), y a la armonización de la regulación que permite tener requisitos y procesos comunes con Bolivia, Ecuador, Venezuela y Perú, todas las empresas colombianas de la industria cosmética pueden comercializar sus productos con mayor facilidad tanto en la región como en los países mencionados. (Martínez Agudelo & Giraldo Gutierrez, 2021)

Además, con la finalidad de permitir el ingreso de cosméticos colombianos a mercados más exigentes como los de Estados Unidos y Europa, se están estableciendo regulaciones integrales basadas en estándares internacionales y se está implementando un marco normativo en donde prime la protección de la salud y se facilite la comercialización de estos bienes. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019)

Los tratados de libre comercio que están vigentes facilitan tanto la importación de materia prima destinada a fabricar productos cosméticos como la exportación de los productos elaborados, de tal manera que Colombia tiene acceso a gran parte del mercado latinoamericano, norteamericano, coreano y europeo, sin ningún tipo de arancel. Estas circunstancias a largo plazo ayudarían a la creación de marcos normativos para mejorar la inversión nacional y extranjera en Colombia, pero también al establecimiento de marcas cosméticas reconocidas extranjeras dentro del país. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2020)

A continuación, se describen algunos productos de origen vegetal que se producen en Colombia y que podrían ser útiles para la industria cosmética por sus principios activos.

- **Moringa:** La moringa es una planta rica en nutrientes que se ha utilizado durante siglos debido a sus propiedades medicinales y beneficios para la salud, contiene más de 90 nutrientes y 46 antioxidantes, el aceite de moringa dorada es conocido por proteger el pelo de los radicales libres y hacer un trabajo increíble para mantenerlo limpio y saludable. Otra razón para aplicar aceite de moringa en el cabello y en la piel es que contiene elementos hidratantes y desintoxicantes, que son conocidos por mejorar la salud del pelo y la piel (Herbal Essences, 2023).
- **Germen de Trigo:** Es considerado como un aceite esencial, como función principal es que penetran en la piel otorgando suavidad, nutrición, hidratación y elasticidad a los tejidos coadyuvando a la prevención de arrugas (Flores Martínez, 2019).
- **Anís:** Aunque te parezca sorprendente, esta planta aromática tiene cualidades sedantes, como señala este trabajo llevado a cabo por investigadores de la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga. La relajación es indispensable para que los músculos del rostro no se contraigan y, por tanto, cesen de fijarse las líneas de expresión en el mismo. Por ello, se considera que el anís es útil. Según este estudio publicado en ISRN pharmaceuticals el anís contiene antioxidantes. Además, favorece la producción de colágeno, una molécula que garantiza que la piel esté lisa y tersa, como muestra esta investigación llevada a cabo por profesionales de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos. En vista de todo lo anterior, hay quienes consideran que esta sustancia podría ayudar a mitigar los surcos y mejorar la salud de la piel en líneas generales, ayudando así a tener un aspecto más juvenil (Henríquez, 2023).
- **Acaí:** El extracto de Acaí es uno de los antioxidantes más famosos y poderosos. Se utiliza para regenerar la piel y tonificarla. También puede proteger contra los efectos negativos de la radiación solar. En el cabello, se usa para proteger el color de la decoloración. Es un producto que funciona muy bien en cosméticos destinados a pieles maduras. También puede mejorar la circulación sanguínea y hacer que la piel sea más elástica. Gracias a esto, también recupera un aspecto joven y saludable. Las bayas de Acaí son ricas en: antocianinas, polifenoles, resveratrol, vitamina C y flavonoides, y son las razones de la popularidad de este extracto (Natural Poland, 2023).

- **Copoazu:** Esta fruta amazónica, es muy popular en Brasil, se convirtió en uno de los ingredientes más deseados por el gigante de cosméticos natura que ahora lo exporta desde Colombia para el desarrollo de sus productos. En enero del 2023 salió del Caquetá el primer cargamento de manteca de copoazú colombiano rumbo a Brasil. En total fueron 250 Kilos de este fruto poco conocido, también llamado cacao blanco amazónico, que es rico en fosforo, pectina y vitamina C (Forbes Staff, 2023).
- **Cacay:** Es considerado el oro líquido de Colombia, cámara de comercio de Bogotá, en su página web mediante artículo de clúster cosméticos menciona información de un empresario referente del sector "Es un aceite totalmente seco, te penetra en la piel de manera casi inmediata y ayuda a la desaparición de arrugas, manchas y estrías; es bactericida y también antiinflamatorio, según estudios previos de la empresa, el aceite contiene más vitaminas A y E y Omega 6 que los aceites de rosa mosqueta y argán, este último exportado por Marruecos a todo el mundo" (Vanguardia, 2020).

El cacay (*Caryodendron orinocense* Karsten) es un árbol de trópico húmedo, nativo de la Orinoquía y la Amazonía. Su cultivo requiere suelos drenados, con altura menor a 800 msnm, precipitaciones superiores a 2.000 mm/año, humedad relativa mayor al 70% y temperatura por encima de los 25°C (Kahai, 2023).

Después de evidenciar que los aceites juegan un papel importante en la industria cosmética nacional e internacional donde se puede observar el interés de países europeos de exportar desde Colombia materias primas. Se profundiza en la composición y caracterización de los diferentes aceites:

- **Composición aceite de coco:**

El Aceite de coco extravirgen es utilizado en la industria cosmética y de aseo personal, principalmente para la preparación de jabones, pomadas de fácil absorción, emulsiones y bloqueadores solares, entre otros. Con una composición:

44% de Ácido Láurico: mejora la hidratación de la piel, efecto antiinflamatorio y previene la aparición de arrugas.

Ácido Caprílico: Reduce la sequedad y protege la piel.

Flavonoides: potencializa la síntesis de colágeno natural, da firmeza y evita la flacidez.

Polifenoles: actividad antimicrobiana y antifúngica en casos de acné, protege del fotonvejecimiento (Tacay, 2023).

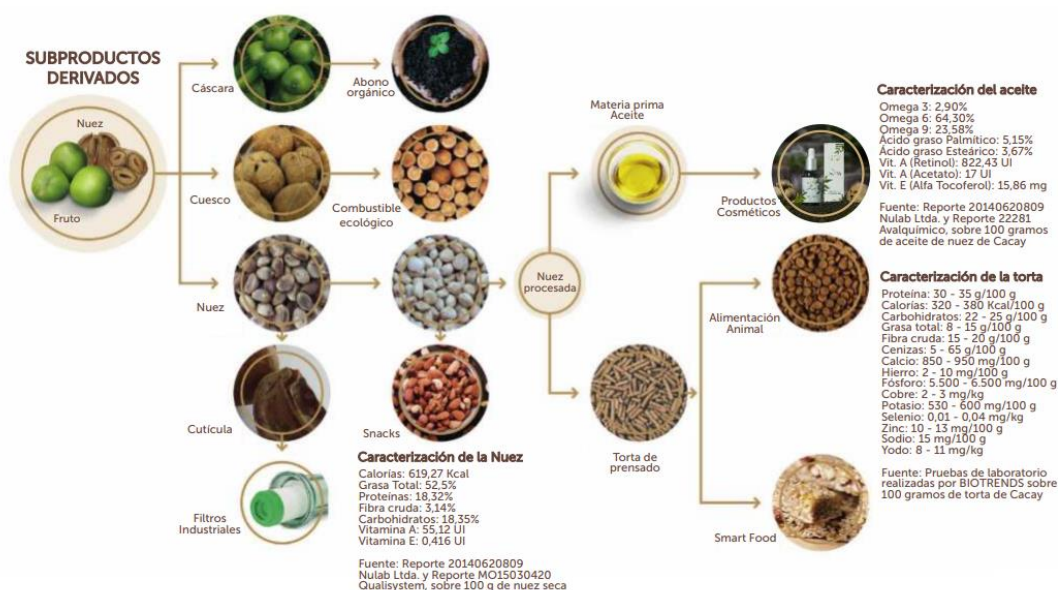
- ***Composición Aceite de Sascha Inchi:***

El Aceite de Sascha Inchi es uno de los aceites con mayor contenido de Omega 3 (ácido graso Alfa-linolénico), superando el 50%. Además, es rico en Vitamina E y otros fitocompuestos con gran capacidad antioxidante. Debido a su rica composición nutricional, el Aceite de Sascha Inchi tiene aplicaciones como alimento y cosmético (Tacay, 2023).

- ***Composición del aceite de cacay:***

El Aceite de Nuez de cacay, obtenido por el método de prensado en frío, tiene más del triple de contenido de Retinol natural en comparación con el Aceite de Rosa Mosqueta. El Retinol (Vitamina A) tiene eficacia comprobada en la estimulación de producción de Colágeno y Elastina en la dermis, contribuyendo a la regeneración celular y mejorando la elasticidad de la piel. Por ser liposoluble, el Retinol presenta gran absorción y penetra hasta las capas más profundas dada la afinidad con la composición molecular de la piel. Gracias a su capacidad antioxidante, neutraliza los radicales libres y protege la piel del fotoenvejecimiento (Tacay, 2023).

***Figura 2 Caracterización del cacay.***



Fuente: (Tacay, 2023)

Figura 3 Ficha técnica del cacay.

CHARACTERISTICS	SPECIFICATIONS	METHOD
Organoleptic Characters	Clear transparent liquid. Mild nutty scent that fades fast	Internal
Colour	Yellow	Internal
Relative Density at 20°C	0,902 - 0,938 g/ml	USP 40
Refractive Index at 20 °C	1,470 - 1,479	USP 40
Acid Value	Max 30,0 mg KOH/g	USP 40
Peroxide Value	Max 15,0 meq O2/kg	A.O.A.C. 965.33 Ed. 20
Iodine Value	120,5 - 166,4 Cg I2/g	A.O.A.C. 993.20 Ed. 20
Saponification Value	159,6 - 211,5 mg KOH/g	A.O.A.C. 920.160 Ed. 20

FATTY ACID COMPOSITION	SPECIFICATIONS (%)	METHOD
Linoleic Acid	64,6 - 76,6	AOCS - Ce-1 b-89 Ed. 2012
Linolenic Acid	1,8 - 2,8	AOCS - Ce-1 b-89 Ed. 2012
Oleic Acid	11,0 - 19,7	AOCS - Ce-1 b-89 Ed. 2012
Palmitic Acid	5,5 - 6,9	AOCS - Ce-1 b-89 Ed. 2012
Stearic Acid	2,6 - 4,5	AOCS - Ce-1 b-89 Ed. 2012

Fuente: (Kahai, 2023)

## **5. Diseño metodológico de la consultoría**

El presente trabajo de grado se enmarca dentro de la modalidad de consultoría profesional, y por lo tanto emplea la metodología que la universidad ha dispuesto para este tipo de intervenciones; de esta forma se enfocó el desarrollo de las siguientes etapas, la primera fue el conocimiento del reto propuesto por BELCORP, la segunda planteamiento de la ruta de solución, la tercera diagnóstico a partir de información secundaria, la cuarta aplicación de instrumentos para captura de la información primaria y por último como quinta etapa estuvo el desarrollo de la propuesta innovadora.

En cuanto al tipo de investigación, la más apropiada es la exploratoria puesto que este tipo de investigación se caracteriza por su flexibilidad, rápido procesamiento y es la antecesora de otros tipos de investigación; presenta una visión general del objeto de estudio a un tema poco investigado. La perspectiva es identificar y dar prioridad a problemas de futuras investigaciones (Trimiño & García, 2015).

La investigación exploratoria permitió analizar la viabilidad de incluir o adquirir materias primas alternativas y/o insumos producidos en Colombia para la línea de skin care ya que actualmente la planta de producción de la compañía BELCORP está ubicada en Colombia donde genera el 70% de los productos distribuidos en los diferentes países, el estudio exploratorio proporcionó herramientas útiles para que a través de esta consultoría se le proponga a BELCORP alternativas sostenibles de nuevos insumos acordes a las tendencias mundiales que sean claves para cumplir los objetivos estratégicos de la compañía.

Partiendo del planteamiento del problema, la investigación tuvo un enfoque cualitativo lo que permitió examinar los hechos, indagando si en Colombia existen proveedores potenciales de insumos útiles en la elaboración de productos de cuidado de la piel, realizando una revisión de estudios previos con enfoque paulatino lo que permitió construir el camino de acuerdo con el contexto en el que se desarrolla el estudio (QuestionPro, 2022).

A continuación, se describen las 5 Etapas del enfoque cualitativo en mención:

Etapa 1 (conocimiento del reto propuesto por BELCORP), en esta etapa se realizó una reunión con el equipo de BELCORP, se expuso la necesidad y el reto, en el cual se explicaron cuáles eran las expectativas de la empresa frente a este trabajo de grado, dejando claro el objetivo final que es dar una solución de insumos naturales producidos en Colombia que contenga las propiedades para la elaboración de productos para el cuidado de la piel.

Etapa 2 (Planteamiento de la ruta de solución): Se definió el contexto del reto planteado por BELCORP de manera general.

Etapa 3 (Diagnostico a partir de información secundaria): Con respecto a las fuentes secundarias se utilizaron todas aquellas que contenían información en bases existentes como el ministerio de Industria y Comercio para conocer sobre las oportunidades de la industria cosmética y el funcionamiento de los acuerdos comerciales vigentes del País, ProColombia para conocer cuáles son las tendencias del mercado de cosméticos de origen natural a nivel local y mundial, la ANDI para conocer el informe de gestión del 2023 relacionado a las diferentes corporaciones u organizaciones productoras de aceites esenciales y productores de cosméticos, las cámaras de comercio del país y el INVIMA para reconocer las definiciones que aplican en Colombia para los diferentes tipos de cosméticos, publicaciones de revistas científicas de institutos tecnológicos o universidades sobre estudios realizados, estadísticas y demás información que permitió generar un diagnóstico organizacional de BELCORP y su entorno aplicando instrumentos como:

- PESTEL: donde se analizó y consideró los factores externos que se debe tener presente en la toma de decisiones estratégicas, es una herramienta que permitió conocer el contexto externo para identificar oportunidades y amenazas analizando aspectos políticos, económicos, sociales, de tecnología ecológicos y legales (UNIR, 2023) .
- Las 5 Fuerzas de Porter: permitió identificar y descubrir las fuerzas económicas que rigen el sector del skin care para la compañía BELCORP y como estas determinan el nivel de competencia y el potencial de la rentabilidad (Silva, 2023).
- DOFA: es una técnica de análisis que se utilizó para identificar los factores internos y externos que pueden afectar una situación o decisión. Los cuatro elementos que se analizan son: aspectos internos como las debilidades y las

fortalezas que pueden afectar negativa o positivamente el resultado respectivamente; las oportunidades y las amenazas son factores externos que pueden ser beneficiosos o afectar negativamente el resultado (Universidad de los Andes, 2023).

De esta forma se logró una visión estructurada e integral de los factores que impactan a BELCORP y así formular una estrategia sólida para el reto del presente trabajo de grado.

Etapa 4 (Aplicación de instrumentos para captura de la información primaria): la investigación exploratoria cuenta con varios instrumentos que para este caso se hizo la aplicación de encuestas y entrevistas; los instrumentos cualitativos utilizados fueron basados en un método no probabilístico, tomando como referencia los objetivos solicitados por BELCORP.

La encuesta consiste en la obtención de datos de interés para la investigación mediante preguntas que se encuentran en un cuestionario y de esta forma descubrir una solución a un problema, identificar e interpretar, de la manera más metódica posible, un conjunto de testimonios que puedan cumplir con el propósito establecido (QuestionPro, 2022).

Por otra parte, la entrevista es un instrumento idóneo que permite captar información sobre el tema a estudiar, puede ser orientadora de estrategias; para esto se debe tener claro el propósito de la investigación antes de aplicar la entrevista, diseñar la entrevista, realizar la entrevista usando palabras y lenguaje adecuado sin sesgar a ciertas respuestas, transcribir la entrevista y por último analizar los datos (Folguerias, 2016).

Con el propósito de dar cumplimiento con el objetivo del reto definido por BELCORP se aplicaron:

Cuatro (4) encuestas a productores de materias primas naturales de skin care, para conocer el instrumento de preguntas utilizado (Ver Anexo A) con este instrumento se buscó conocer los tipos de insumos disponibles, las capacidades de producción y logística, ubicación geográfica, beneficios asociados al cuidado de la piel con el propósito de ofrecerle una solución a BELCORP en cuanto a atraer potenciales aliados de cosméticos para el cuidado de la piel.

**Tabla 1 Ficha técnica de Encuestas a productores**

<b>Ficha técnica de Encuestas a productores</b>	
<b>Descripción</b>	Propietario o Gerente de empresas productoras de insumos naturales para el skin care
<b>Técnica Instrumental</b>	Cuestionario de Encuesta establecido en el Anexo A.
<b>Objetivo</b>	Tener un conocimiento de los productos de origen natural que se cuenta dentro de las diferentes empresas para ofrecer a BELCORP en su línea de skin care, conocer la capacidad de producción y la proyección de la misma para definir si estuviesen en condiciones de proveer a una empresa con altos estándares de proveedores como BELCORP.
<b>Lugar</b>	Plataforma virtual por la aplicación Google Forms.
<b>Entrevistados</b>	Gerente empresa Industrias Natural Oils S.A.S (Tacay). Representante legal de GM PAOLA LONDOÑO. Gerente empresa KAHAI SAS. Gerente empresa AGROINDUSTRIAS MONTECAMOA SAS.
<b>Uso de la información obtenida</b>	Las respuestas se usarán solo con fines de investigación académica que apoyarán el estudio de factibilidad de materias primas nacionales alternativas para la línea de skin care de la compañía BELCORP.

*Fuente: Elaboración propia*

Luego de la aplicación de las encuestas a los 4 proveedores, se realizó una valoración de criterios de idoneidad a cada uno ellos ver Tabla 2 “*Evaluación de criterios de idoneidad*”, los resultados fueron presentados y socializados a BELCORP ratificando el proponente de interés para la empresa.

**Tabla 2 Evaluación de criterios de idoneidad**

Criterio	Descripción	Puntuación Obtenida			
		Productor No.1	Productor No.2	Productor No.3	Productor No.4
Experiencia	Tiempo de experiencia de la empresa en el mercado (Desde su constitución)				
Principios activos	Análisis de los productos con mayores beneficios para industria cosmética e innovación acorde a las tendencias del mercado.				
Capacidad de Producción	Capacidad de incrementar su producción para cumplir con las necesidades de grandes superficies de BELCORP.				
Limitantes subsanables	Las limitantes descritas por parte del posible proveedor no generan barreras de fondo que no permitan cumplir con el abastecimiento a BELCORP.				
Visión de desarrollo sostenible a futuro	La empresa cuenta con una visión asociada a procedimientos de gestión de calidad y un enfoque de cumplimiento de los ODS, con visión de crecimiento no solo financiero, si no también social, operativo y ambiental.				
<b>RESULTADO (Suma de los diferentes valores)</b>					

*\*Darle una valoración de 1 al 10, donde 1: Muy Bajo, 10: Excelente.*

*Fuente: Elaboración propia*

Adicionalmente y teniendo en cuenta las áreas de interés definidas por BELCORP se les realizaron entrevistas (Anexos D, E y F) a los 3 funcionarios de la compañía responsables de las áreas solicitadas por BELCORP, como lo son el área de desarrollo de producto, manejo de proveedores y sostenibilidad socioambiental, a continuación, se presenta la ficha técnica de las entrevistas:

**Tabla 3 Ficha técnica de entrevista a profesionales de BELCORP**

<b>Ficha técnica de entrevista a Profesionales de BELCORP</b>	
<b>Descripción</b>	Profesionales de BELCORP de las diferentes áreas de interés
<b>Técnica Instrumental</b>	Entrevista semi estructurada
<b>Objetivo</b>	Tener un enfoque de las necesidades, estándares y requisitos de BELCORP desde las diferentes áreas que se involucran con las materias primas y proveedores.
<b>Lugar</b>	Plataforma virtual por la aplicación Microsoft teams
<b>Entrevistados/ Información a Obtener</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Profesional Desarrollo de producto: Conocer principios activos o productos sustitutos de interés, líneas de skin care priorizadas (corporal, facial, etc.).</li> <li>• Profesional Manejo de Proveedores: Conocer los requisitos de inscripción, los estándares de calidad solicitados, las cantidades mínimas, certificaciones requeridas, políticas de cumplimiento, sistemas de embalaje y transporte.</li> <li>• Profesional Sostenibilidad socioambiental: Conocer si BELCORP tiene programas de alianzas estratégicas o de retribución socioambiental con pequeños proveedores del agro colombiano y si proyectan generar inversión en Colombia para fortalecer su cadena de abastecimiento con sus potenciales proveedores locales.</li> </ul>

*Fuente: elaboración propia*

El instrumento de entrevistas que aplicó con sus respectivas preguntas se muestra en la Tabla 4 “*Entrevistas para personal de BELCORP*”, la cual se muestra a continuación:

**Tabla 4 Entrevistas para personal de BELCORP.**

Preguntas de Entrevistas	
Profesional Desarrollo de producto	<p>1. ¿Cuáles son los principales activos de interés de materias primas para ver en la línea de skincare?</p> <p>2. ¿BELCORP está en la búsqueda de algún producto sustituto específico?</p> <p>3. Dentro de todas las líneas de skin care, ¿Cuáles son las de principal interés para usar materias primas Locales?</p> <p>4. Es interesante para BELCORP usar Aceites esenciales, específicamente el aceite de cacay que tiene propiedades para el antienvjecimiento, como lo son el retinol, 75% de Omegas 6 y 50% más de vitamina E que el aceite de argán?</p>
Profesional Manejo de Proveedores	<p>1. Después de realizar encuestas y entrevistas a productores naturales, se evidenció que uno de los problemas para ser proveedores de compañías multinacionales en Colombia son los requisitos que deben poseer para registrarse. ¿Podría mencionar los requisitos mínimos para inscribirse como Proveedor De BELCORP?</p> <p>2. BELCORP es consciente que los productores de insumo naturales en Colombia pertenecen al agro colombiano y son pymes. Teniendo en cuenta esto ¿Ha considerado tener otro método para registrar estos proveedores?</p> <p>3. ¿Cuáles son los estándares de calidad mínimos que debe tener un proveedor de BELCORP?</p> <p>4. ¿Qué requisitos se tienen en cuanto al embalaje, transporte, políticas de cumplimiento y penalidades a los proveedores?</p> <p>5. Otro aspecto que evidenciamos dentro de la entrevista es que a los productores se les hace más fácil exportar sus productos por el apoyo que tienen de las multinacionales; que vender en Colombia donde las exigencias para ellos son inalcanzables. Basado en esto ¿Qué plan tiene BELCORP para introducir a los pequeños productores de insumos naturales en Colombia?</p>
Profesional Sostenibilidad socioambiental	<p>1. Después de realizar una investigación en el mercado colombiano, específicamente de Aceite natural, encontramos varios aspectos relevantes, uno de ellos es que el productor colombiano prefiere exportar que vender en Colombia porque cuenta con</p>

	<p>acompañamiento en el proceso y financiación de empresa multinacionales. ¿Teniendo en cuenta esto, quisiéramos conocer cómo apoya el agro colombiano para contribuir y explotar las riquezas y productos naturales que existen en Colombia?</p> <p>2. Una de las compañías de mayor preferencia para los productores de materias primas naturales en Colombia es natura, ya que ésta tiene programas que financian los proyectos de agro colombiano y ayudan a su crecimiento especialmente en la Amazonia colombiana. ¿Qué plan tiene Belcorp para ser competitivo en el aspecto de sostenibilidad socio ambiental?</p> <p>3. Teniendo en cuenta el interés de BELCORP en obtener productos naturales locales. Nos gustaría conocer los programas, instituciones o alianzas estratégicas para el fortalecimiento de proveedores locales.</p> <p>4. ¿BELCORP cuenta con algún proyecto de sostenibilidad ambiental de bajas emisiones, diferente a la producción de empaques reciclables, aprovechamiento de residuos y reutilización de agua?</p> <p>5. ¿Tiene conocimiento que la producción de aceite de caca y disminuye la emisión de CO2?</p>
--	---

*Fuente: Elaboración propia*

Una vez definido el proponente de interés con la validación de los funcionarios de BELCORP, se procedió a realizarle la entrevista (Ver Anexo C) con el objetivo de conocer el proceso y capacidad de producción, beneficios del producto para la línea del skin care, tipo de comercialización ya sea nacional o extranjera, limitantes para crecer en producción y que espera de las compañías multinacionales en Colombia del skin care.

La ficha técnica de la entrevista para el productor se relaciona a continuación:

***Tabla 5 Ficha técnica de entrevista al productor***

<b>Ficha técnica de entrevista al productor</b>	
<b>Descripción</b>	Propietario o Gerente de empresas productoras de insumos naturales para el skin care
<b>Técnica Instrumental</b>	Entrevista semi estructurada
<b>Objetivo</b>	Tener un conocimiento del comportamiento del mercado de productores de insumos naturales en Colombia, la experiencia en la producción y comercialización nacional e internacional.
<b>Lugar</b>	Plataforma virtual por la aplicación Microsoft teams
<b>Entrevistados</b>	Gerente empresa Industrias Natural Oils S.A.S (Tacay).
<b>Uso de la información obtenida</b>	Las respuestas se usarán solo con fines de investigación académica que apoyarán el estudio de factibilidad de materias primas nacionales alternativas para la línea de skin care de la compañía BELCORP

*Fuente: Elaboración propia*

Los instrumentos utilizados fueron revisados, validados y aprobados por el director del trabajo de Grado y la empresa BELCORP.

Fase 5 (Desarrollo de la propuesta de valor).

Después de realizar el análisis de los resultados de la aplicación de las fuentes primarias y secundarias, se determinó que el aceite de cacay es la materia con mayor composición química para la aplicación de productos de skin care, adicionalmente a través de los instrumentos aplicados a los proveedores de materias primas se seleccionó a la empresa Industrias Natural oils (Tacay), la cual fue validada como un proveedor potencial para BELCORP identificando las ventajas sobre los demás proveedores locales, las fortalezas y oportunidades.

Posterior se determinaron las actividades que BELCORP debe realizar para vincular al productor local como proveedor de materias primas, así como también se estableció los recursos necesarios para dichas actividades, como lo son recursos profesionales, recursos locativos y recursos financieros.

Los recursos financieros, fueron realizados de manera presupuestal, con los costos obtenidos en los instrumentos de las fuentes primarias entrevistas y encuestas a los proveedores locales, así como también las fuentes secundarias; páginas web de los dos

proveedores nacionales de aceite de cacay. En el ejercicio presupuestal se presentaron dos escenarios para BELCORP, el primero; la compra directa de materia prima y vinculación del proveedor local seleccionado en esta consultoría, la segunda opción presupuestal consiste en la financiación, creación y vinculación de Asociación o cooperativa compuesta por productores y cultivadores del Orinoquia que trabajan en los cultivos de la nuez del cacay donde se extrae el aceite de cacay.

El ejercicio presupuestal se estableció por cinco (5) años y se realizó el comparativo de los dos escenarios, el escenario de compra directa versus el escenario de financiación al proveedor, donde económicamente se presenta un menor costo de inversión para BELCORP en el modelo de financiación, donde se demuestran los beneficios a futuro tanto para BELCORP como para el agro colombiano.

Posterior se determina el plan de implementación del ejercicio presupuestal bajo los dos escenarios planteados en los recursos financieros, donde se establece los criterios de vinculación u asociación para cada una de las opciones planteadas a BELCORP.

## 6. Resultados y análisis

En el desarrollo y aplicación la metodología se determina el diagnóstico en dos fases:

- Recopilación de la información de fuentes secundarias para el diagnóstico organizacional aplicando los instrumentos de análisis como aspectos interno, financiero, modelo de negocio y el entorno del mercado.
- Recopilación de información de fuentes primarias a través de instrumentos cualitativos como encuestas y entrevista.

### 6.1. Resultados obtenidos

#### 6.1.1. Búsqueda de la información secundaria

#### Aplicación de Modelos para el diagnóstico corporativo.

En cuanto al diagnóstico integral corporativo se realizó la aplicación de los siguientes modelos:

#### El análisis Pestel

**Figura 4 Análisis Pestel para BELCORP**



Fuente: Elaboración propia

#### Las 5 fuerzas de Porter:

**Figura 5 Las 5 fuerzas de Porter para BELCORP**



Fuente: Elaboración propia

**Análisis de la Matriz DOFA.** Se aplica el modelo de análisis de debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas de BELCORP frente a los competidores locales y multinacionales.

**Figura 6 Matriz DOFA para BELCORP**



Fuente: Elaboración propia

**Información de compañías multinacionales que comercializan productos naturales en Colombia.**

Se recopiló información de fuentes secundarias con el fin de establecer la tendencia del uso de productos naturales y nuevas tecnologías en las líneas de cuidado de la piel en compañías multinacionales que comercializan en Colombia:

**Tabla 6 Compañías comercializadoras de productos cosméticos en Colombia**







Compañía	Tendencia	Producto	Insumos Naturales	Proveedor
Natura (Flores Martínez, 2019)	Formulas Veganas	Jabones	Extracto de leche y aloe Vera	Nacional de la Amazonia (financiada por NATURA)
Natura (VARGAS, 2022)	Línea de insumos Naturales	Cosméticos	Manteca de copoazú	La Cooperativa Agrosolidaría, de Caquetá (financiada por NATURA)
Oriflame (ARANGO, 2019)	Tecnología patentada Tripéptido.	Antienvejecimiento	Extracto de células madre vegetales	Nacional e Internacional
Oriflame (RINCÓN, 2020)	Línea de productos para recién nacidos	Baby O	Productos naturales aptos para la piel sensible que no causan Alergias	Nacional e Internacional





*Fuente: elaboración propia*

**Información de insumos naturales producidos en Colombia de tipo exportación**

Los insumos naturales producidos en las diferentes regiones de Colombia para la industria del cuidado de la piel de tipo exportación son:

**Tabla 7 Insumos Naturales producidos en Colombia tipo exportación**

Clasificación	Producto		Región Productora Colombiana
Aceites y grasas vegetales		Manteca de Copoazú	Selva Amazónica
		Aceite Sascha Inchi	Orinoquía
		Aceite de cacay	Amazonía y Orinoquía
Aceites Esenciales y resinoides		Aceite de Cardamomo	Nariño, Huila y Eje cafetero.
		Aceite Gardenia	Cordillera oriental y Central
		Resinoide Bálsamo de Tolú	Antioquia, Sucre, Magdalena, Meta, Valle y Chocó.

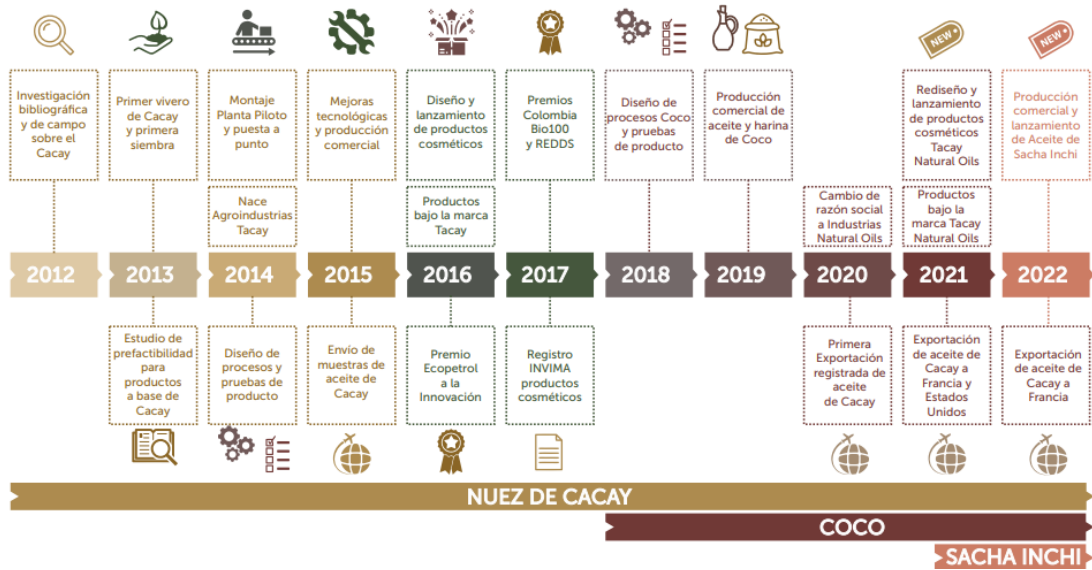
Clasificación	Producto		Región Productora Colombiana
Extractos		Extracto de Camu-Camu	Amazonía y Putumayo
		Aloe Vera	Valle del Cauca, Eje cafetero, Antioquia, Magdalena y Cundinamarca
		Aguacate	Tolima, Antioquia, Caldas, Santander, Bolívar, Cesar, Valle del Cauca, y Quindío
		Azaí	Amazonas y Putumayo

*Fuente: (Castillo, 2021)*

**Empresas colombianas productoras de aceites naturales.**

**Industrias Natural Oils (Tacay):** es una empresa colombiana ubicada en los llanos orientales, San Martín Meta, con más de 8 años de experiencia en el desarrollo de materias primas, productos saludables y cosméticos naturales a partir de cacay, Coco y Linaza, oleaginosas que son procesadas por el método de prensado en frío, garantizando la conservación de su valor nutricional. Exportadores de aceite de cacay a Francia (Tacay, 2023).

**Figura 7 Historia empresa Tacay**



Fuente: (Tacay, 2023)

**Figura 8 Capacidad de producción proyectada.**

Año	Capacidad (litros)
2023	2.000
2024	4.500
2025	9.000
2026	12.000
2027	16.000
2028	20.000
2029	24.000
2030	27.000
2031	28.000
2032	31.000

Fuente: (Tacay, 2023)

**Kahai:** empresa colombiana ubicada en Villavicencio meta, con su plantación en puerto Gaitán meta, creada desde 2009, exporta a más de 12 países incluyendo: EE. UU., Canadá, Reino Unido, Francia, Alemania, Suiza, Corea, Japón, Tailandia y Australia.

Kahai está dedicada a la producción, transformación y comercialización de productos derivados del árbol de cacay. Integran toda la cadena de valor, desde recolección silvestre, donde desarrolla campañas educativas para dar a conocer el potencial de la

especie y evitar que siga siendo deforestada por su leña. A través de la cosecha silvestre se están generando ingresos a más de 200 familias campesinas e indígenas en zonas de conflicto. (Kahai, 2023)

## 6.2. Aplicación de fuentes primarias

### 6.2.1. Información obtenida de encuestas a productores locales

Se realizaron encuestas a cuatro (4) empresas productoras de materias primas naturales como aceites, ubicadas en Colombia a través de formulario Google Forms. (Anexo A) contiene el formato de las encuestas realizadas a empresas productoras y en el Anexo B el resultado de las encuestas realizadas se presenta a continuación:

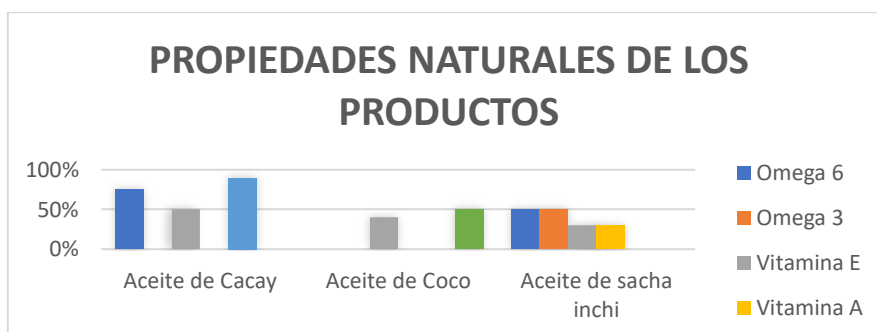
**Figura 9 Productores de insumos naturales**



Fuente: elaboración propia

Se puede evidenciar en la participación de los productores de insumos naturales encuestados, el 50% produce aceite de cacay, el 25% aceite de coco y el 25% restante aceite de Sascha Inchi.

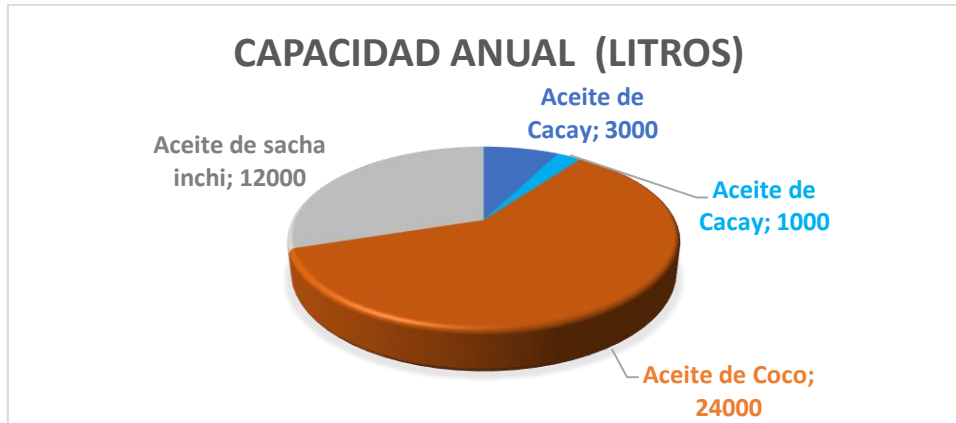
**Figura 10 Propiedades naturales de los productos**



Fuente: elaboración propia

Los proveedores encuestados de insumos naturales como los aceites definen las propiedades, donde el de mayor incidencia para el cuidado de la piel es el aceite de cacay, que contiene retinol, vitamina E y Omega 6.

**Figura 11 Capacidad Anual**



Fuente: elaboración propia

La capacidad de producción de aceite de coco y aceite de Sascha Inchi es de 1000 a 2000 litros mensuales, mientras el Aceite de cacay se produce tan solo 1000 a 3000 litros al año debido a su producción, donde se da una cosecha al año.

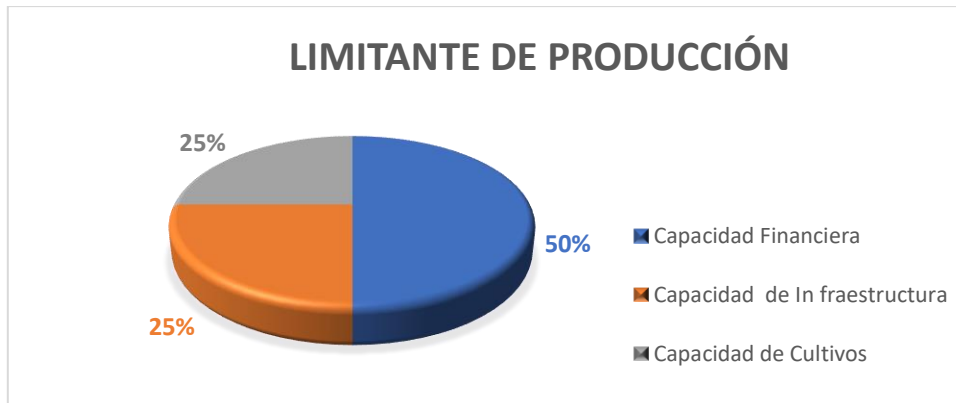
**Figura 12 Proveedores industria Nacional o extranjera**



Fuente: elaboración propia

Los resultados obtenidos se pueden evidenciar que solo el 50% produce materias primas para exportación, el 50% vende sus materias primas en Colombia. produce en una sola época del año comprendida en 4 meses.

**Figura 13 Limitantes de producción**



*Fuente: elaboración propia*

El 50% tiene limitante de producción por capacidad financiera, el 25% su limitante es la capacidad de cultivos y el 25% restantes la capacidad de infraestructura.

### **6.2.2. Información obtenida de encuestas a productores locales**

En la tabla 8 se presenta el resultado de la evaluación de los criterios de idoneidad a las cuatro empresas nacionales dedicadas a la producción de aceites naturales. El orden de idoneidad de mayor a menor puntaje avalado por la compañía BELCORP se muestra a continuación:

- Primer lugar: Natural Oils S.A.S (Tacay) con 43 puntos.
- Segundo lugar: KAHAI SAS con 36 puntos.
- Tercer lugar: GM Paola Londoño con 33 puntos.
- Cuarto lugar: Agroindustrias Montecamoa SAS con 21 puntos.

**Tabla 8 Resultados de evaluación de criterios de idoneidad**

Criterio	Descripción	Puntuación Obtenida			
		Industrias Natural Oils S.A.S (Tacay)	GM Paola Londoño	KAHAI SAS	Agroindustrias Montecamoa SAS
Experiencia	Tiempo de experiencia de la empresa en el mercado (Desde su constitución)	8	8	10	10
Principios Activos	Análisis de los productos con mayores beneficios para industria cosmética e innovación acorde a las tendencias del mercado.	10	5	10	7
Capacidad de Producción	Capacidad de incrementar su producción para cumplir con las necesidades de grandes superficies de BELCORP.	10	8	6	1
Limitantes subsanables	Las limitantes descritas por parte del posible proveedor no generan barreras de fondo que no permitan cumplir con el abastecimiento a BELCORP.	8	8	5	5
Visión de desarrollo sostenible a futuro	La empresa cuenta con una visión asociada a procedimientos de gestión de calidad y un enfoque de cumplimiento de los ODS, con visión de crecimiento no solo financiero, si no también social, operativo y ambiental	7	4	5	4
<b>RESULTADO (Suma de los diferentes valores)</b>		<b>43</b>	<b>33</b>	<b>36</b>	<b>27</b>

*\*Darle una valoración de 1 al 10, donde 1: Muy Bajo, 10: Excelente.*

*Fuente: elaboración propia*

### 6.2.3. Aplicación de entrevistas

Se entrevistaron a tres (3) profesionales de BELCORP para conocer el proceso de relacionamiento de proveedores (Anexo D), adquisición de productos con los profesionales de desarrollo de productos (Anexo E), requisitos y necesidades del mercado desde el punto de vista de los profesionales de sostenibilidad ambiental y social (Anexo F). En la tabla 9 se presenta la información obtenida de estas 3 entrevistas.

**Tabla 9 Información obtenida de la entrevista a profesionales de BELCORP**

Resumen información obtenida	
<b>Profesional de Desarrollo de producto</b>	<p>Materias primas para el skin care de interés para BELCORP</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Anti aging</li> <li>• Cuidado del microbioma</li> <li>• Especializados en manchas</li> <li>• Producción de colágeno</li> </ul> <p>Líneas de skin care donde requieren usar materias primas locales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contornos de ojos</li> <li>• Contornos de labios</li> </ul> <p>BELCORP tiene interés en las propiedades del aceite de cacay:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mezcla con bajos % y alta eficacia</li> <li>• Componentes conocidos por el consumidor</li> </ul>
<b>Profesional de Manejo de Proveedores</b>	<p>Requisitos para ser proveedores de BELCORP:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sagrilajt</li> <li>• Basc</li> <li>• OEA</li> <li>• Certificado científico</li> <li>• Sistema de gestión de calidad</li> <li>• Estados financieros.</li> <li>• Transporte BPA</li> <li>• Materiales bajo INCOTERM</li> <li>• Cruelty free, trabajo justo calidad y seguridad de la cadena de suministro</li> </ul> <p>Plan introducción de pymes como proveedores:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acompañamiento a los proveedores para robustecer sus procesos</li> <li>• Se implementa un proceso para evaluación de start up</li> </ul>
<p><b>Profesional Sostenibilidad socioambiental</b></p>	<p>Apoyo y financiación al Agro Colombiano:</p> <p>Explorando alternativas y alianzas estratégicas con pequeños productores.                  Evaluar en un futuro la posibilidad de generar anticipos parciales al productor con pólizas de calidad.</p> <p>Programas de inversión social:</p> <p>4 programas enfocados a impulsar el potencial y empoderamiento de las mujeres consultoras desde los 15 años en toda Latinoamérica.</p> <p>Programas de sostenibilidad ambiental.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Disposición y separación de residuos y bajas emisiones</li> <li>• Ahorro de Agua</li> <li>• Ahorro de energía</li> <li>• Reducción en el consumo de combustibles fósiles en la reducción de viajes en la logística</li> </ul> <p>Desconocen el proceso productivo del aceite de cacay y las bajas emisión de CO2 en su producción.</p>

*Fuente: elaboración propia*

Se aplicó la entrevista por medio de una videoconferencia vía teams al posible proponente elegido (Industrias Natural Oils S.A.S. Tacay) productor de aceite cacay en Colombia (Ver Anexo C).

**Tabla 10 Información obtenida de entrevista al productor**

<p><b>Información obtenida de entrevista al productor</b></p>	
<p>Como inicia la producción del fruto del aceite de cacay</p>	<p>Con una investigación agronómica del árbol y el fruto, como sembrarlo, cosecharlo y la espera de 5 años para el inicio de su primera cosecha. El cultivo por hectárea tiene una inversión inicial de 40 millones y produce aproximadamente 1000lts de aceite, el mantenimiento del cultivo anual es de 20 millones, la cosecha se da</p>

	<p>únicamente 4 meses al año, donde la recolección tiene un costo mensual de 20 millones y la extracción mensual de 40 millones en la planta de procesamiento y producción. Un litro de aceite tiene un valor en el mercado de \$500.000 pesos para 2023.</p>
<p>Cual es proceso de extracción del aceite de cacay</p>	<p>Se creo una planta, procesos, máquinas y se hicieron inicialmente 150 pruebas para llegar al correcto proceso de extracción del aceite</p>
<p>Como hacen la comercialización del aceite de cacay</p>	<p>Dos líneas de negocios, línea cosmética con producto terminado con la marca Tacay y materia prima donde se vende el aceite por galones.</p>
<p>Cuáles son sus principales clientes</p>	<p>Compañías en el exterior especialmente en Francia Europa</p>
<p>Qué porcentaje de la producción exporta</p>	<p>El 95% de la producción de aceite de cacay se exporta</p>
<p>En qué lugar del país se encuentran los cultivos</p>	<p>Puerto Lleras meta, Orinoquia</p>
<p>Que certificación tiene su producto</p>	<p>Hacemos un análisis de laboratorio del producto y lo certificamos con la ficha técnica.</p>
<p>Porque no se vende el producto en el mercado local o multinacionales en Colombia</p>	<p>Los procesos para venderles en compañías multinacionales en Colombia son engorrosos, piden muchos requisitos como sagrilaft, certificado de origen de recursos, certificados ISO, no hay contactos, mientras que las compañías extranjeras los contactaron por la página web, les facilitan la información y documentación solicitada para la exportación como lo son la ficha técnica y el análisis en laboratorio y pagan anticipado la cosecha del año.</p>
<p>Cuál es la proyección de capacidad de producción</p>	<p>Actualmente 3000 litros, con una proyección de 30.000lts en 5 años. Se tiene planeado construir una planta para producir estos volúmenes y que sea sostenible con bajas emisión de CO2, el proyecto está en planos, se tiene el terreno, pero se requiere una inversión de 1 millón de dólares.</p>

Conoce alguna compañía patrocinadora del agro colombiano en Colombia para insumos naturales	Se tiene conocimiento que la compañía Natura apoya financieramente a los productores de insumos naturales de las amazonas.
---	--

*Fuente: elaboración propia*

### **6.3. Análisis de resultados**

A partir de la información obtenida de las fuentes secundarias y primarias como lo fueron encuestas, entrevistas, análisis del entorno e investigación que se puede analizar lo siguiente:

#### **6.3.1. Análisis de resultados de los modelos aplicados para el diagnóstico corporativo.**

BELCORP es una compañía de belleza y cuidado personal que opera en América Latina, específicamente en países como Perú, Colombia y México. Donde se obtiene un análisis en los diferentes factores del modelo PESTEL:

*Factores políticos:* El ambiente político en los países latinoamericanos donde BELCORP opera puede afectar las operaciones de la compañía. La inestabilidad, la corrupción y los cambios en las políticas gubernamentales pueden impactar la capacidad de la empresa para hacer negocios (Lewin, 2022).

*Factores económicos:* Los factores económicos como la inflación, las tasas de cambio y las recesiones económicas pueden tener un impacto en las operaciones de BELCORP. Las ventas y la rentabilidad de la compañía pueden verse afectadas por los cambios en los hábitos de gasto y el poder adquisitivo de los consumidores (Banrep, 2023).

*Factores socioculturales:* El éxito de BELCORP está estrechamente ligado a los factores socioculturales de las regiones donde opera. Los productos de la compañía deben apelar a las preferencias y gustos culturales de la población local. Además, las tendencias sociales como el aumento del enfoque en la salud y el bienestar pueden impactar las operaciones de la empresa.

*Factores tecnológicos:* El desarrollo y la adopción de nuevas tecnologías pueden tener un impacto en el negocio de BELCORP. Por ejemplo, los avances en el comercio

electrónico, el marketing digital y el desarrollo de productos pueden presentar tanto oportunidades como desafíos para la compañía (Thomas, 2019).

*Factores ambientales:* El impacto ambiental de los productos y operaciones de BELCORP puede ser una preocupación para los consumidores y los organismos reguladores. El embalaje, los procesos de producción y los ingredientes de los productos de la compañía pueden tener un impacto en el medio ambiente.

*Factores legales:* BELCORP debe cumplir con los requisitos legales y regulatorios en los países donde opera. Los cambios en las leyes y regulaciones pueden impactar las operaciones y la rentabilidad de la compañía.

En general, BELCORP debe navegar en un entorno empresarial complejo y dinámico en América Latina. Al comprender y adaptarse a los factores PESTEL que afectan sus operaciones, la empresa puede posicionarse para el éxito en el mercado de belleza y cuidado personal de la región.

En la aplicación de las 5 fuerzas de Porter para BELCORP, se analizó que la fuerza del poder Negociación de clientes se considera bajo debido a que BELCORP maneja precios fijos en sus productos, tienen diferentes líneas como los son Ésika, L'Bel y Cyzone con diferentes productos para diferentes tipos de mujer de acuerdo con como ellas mismas se identifican. (BELCORP, 2023), adicional BELCORP cuenta con una estrategia de introducción constante de nuevo productos anualmente que supera los 750 (Aldana, 2008).

En cuanto al poder de negociación de los proveedores se puede calificar como medio debido a que estos proveedores son necesarios para la cantidad de productos que produce y vende que no son exclusivos sino que también proveen a otras empresas que son competencia directa o indirecta es por este motivo que existen largos tiempos de entrega de materia prima que en su mayoría es importada, también es una realidad que en el mercado local no hay una abundante oferta de proveedores y los que existen no ofrecen productos de calidad que son fundamentales ofrecer productos que impacten en el mercado (Bellido, 2021).

La rivalidad entre competidores se considera que es alta teniendo la competencia es intensa, con numerosas marcas que ofrecen productos similares a los de BELCORP. Algunos de los competidores más grandes y reconocidos son L'Oréal, Natura,

Neurógena y otras. La rivalidad depende de factores como la calidad de los productos, la innovación, la distribución, la promoción y la lealtad de los clientes (Bellido, 2021).

Con respecto a los productos sustitutos se puede considerar alta debido que en el mercado nacional los productos orgánicos y naturales, sustitución de productos químicos por aceites esenciales y la puesta en el mercado de estos productos a un precio competitivo en el mercado local (Bellido, 2021).

Finalmente, la entrada de nuevos participantes en el mercado se considera medio debido a que entes gubernamentales de control como es el INVIMA que solicita una serie de información legal y técnica entre los que están las fórmulas cualitativas, las cuantitativas, las especificaciones microbiológicas y el material de envase primario. Además de esto las campañas publicitarias para llegar un potencial grupo de clientes tiende a tener altos costos y para el caso de BELCORP su fuerza de trabajo esta soportado por las consultoras que hacen una distribución masiva a nivel minorista (AGT Abogados, 2023).

El análisis de la matriz DOFA (debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas) de BELCORP en el mercado del cuidado de la piel:

*Debilidades:*

Competencia fuerte: El mercado de cuidado de la piel es altamente competitivo y está saturado con muchas marcas establecidas y emergentes. BELCORP debe esforzarse por diferenciarse y destacar entre sus competidores.

Dependencia de su marca Érika: BELCORP tiene una fuerte dependencia en su marca Érika para el mercado del cuidado de la piel, lo que la hace vulnerable a cambios en la demanda del consumidor y la competencia.

Dependencia de la venta directa: La estrategia de venta directa de BELCORP a través de su red de consultores de belleza puede limitar su alcance a ciertos segmentos de clientes.

*Oportunidades:*

Crecimiento del mercado de cuidado de la piel: El mercado de cuidado de la piel sigue en crecimiento, con un aumento en la demanda de productos naturales y orgánicos. Esto puede ser una oportunidad para BELCORP para expandir su cartera de productos y atraer nuevos clientes.

Segmentación del mercado: BELCORP puede aprovechar la oportunidad de segmentar su mercado y crear productos especializados para grupos específicos de clientes, como personas con piel sensible o madura.

Investigación y desarrollo: BELCORP puede invertir en investigación y desarrollo para crear productos innovadores y mejorar la eficacia de sus productos actuales.

*Fortalezas:*

Amplia experiencia en el mercado de cuidado de la piel: BELCORP tiene experiencia en el mercado de cuidado de la piel gracias a su marca Ésika, lo que le permite conocer las necesidades del mercado y los deseos de los clientes.

Enfoque en productos naturales: BELCORP se ha enfocado en la creación de productos naturales y orgánicos, lo que le da una ventaja en el mercado actual donde hay una creciente demanda de este tipo de productos.

Red de consultores de belleza: La estrategia de venta directa de BELCORP a través de su red de consultores de belleza puede ayudar a crear relaciones sólidas y duraderas con los clientes.

*Amenazas:*

Cambios en las preferencias del consumidor: Los consumidores son cada vez más exigentes y cambiantes, lo que significa que BELCORP debe estar atenta a las tendencias del mercado y adaptar sus productos y estrategias de marketing en consecuencia.

Competencia fuerte: La industria del cuidado de la piel es muy competitiva, lo que significa que BELCORP enfrenta una gran competencia de marcas establecidas y emergentes.

Regulaciones y demandas del mercado: Las regulaciones y las demandas del mercado pueden cambiar en cualquier momento, lo que puede afectar negativamente a la industria del cuidado de la piel y a BELCORP.

**6.3.2. Análisis de resultados de las encuestas a productores nacionales y profesionales de BELCORP.**

Actualmente las compañías multinacionales operando en Colombia en las líneas de cuidado personal y skin care como BELCORP, realizan campañas para apoyar el agro colombiano y extraer las materias primas de interés para sus líneas de producción, de esta misma forma incentivan y promueven la protección al medio ambiente y la disminución de la huella de carbono direccionando al campesino bajo esta tendencia.

Estas alianzas las realizan por medio de fundaciones o cooperativas en las diferentes regiones del país, un caso de éxito es en la región de las amazonas la manteca del Copoazú que extraído Copoazú por medio de la Cooperativa Agrosolidarías de Caquetá patrocinada por la empresa Natura cosméticos LTDA.

Actualmente BELCORP enfoca sus esfuerzos en campañas para el empoderamiento de la mujer en su línea de consultoras de belleza, pero no cuenta con programas para la extracción de materias primas nacionales, donde se incentive al agro colombiano a explotar estos insumos para la cosmética y el cuidado personal.

Dentro de la investigación se encontró que la mayoría de los productores de materias primas naturales para la industria cosmética y skin care en el país son pymes de zonas rurales del país, como lo son la Orinoquia en el piedemonte llanero, donde se encuentra un gran enfoque en la producción de aceites como lo son:

- El aceite de Sascha Inchi.
- Aceite de coco virgen.
- El aceite de cacay.

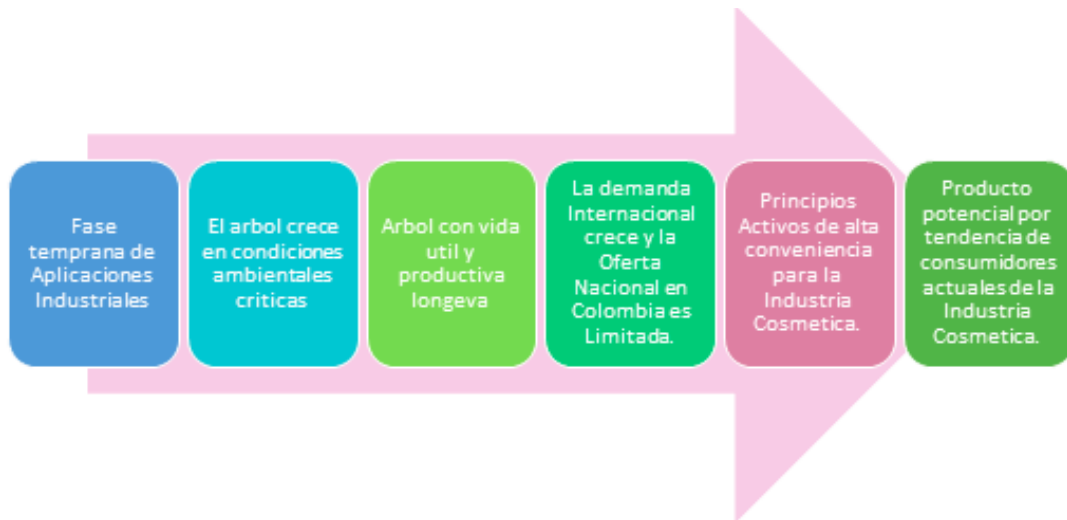
Siendo el aceite de cacay el de mejores propiedades naturales para la línea de skin care, ya que tiene retinol, vitamina A y antioxidantes que permiten la producción de colágeno en la piel, excelente composición para la producción de productos en tendencia como los son anti-edad de la cosmética.

Otro punto relevante que se evidencio en las entrevistas de los productores de insumos naturales, en especial del aceite de cacay es la tendencia a la venta del producto al exterior y no local, debido a que compañías internacionales especialmente de Europa se han interesado en el insumo, brindándoles todo el apoyo para cumplir con los estándares de exportación, tales como:

- Compra de cosecha del año anticipada con el fin de financiar al campesino o productor y garantizar el producto extraído sea exportado a su industria en su totalidad.
- Análisis de muestras y certificaciones del producto para cumplir con los estándares internacionales de exportación.
- La ampliación de su producción año a año con la financiación de extensión de terrenos y planta producción y ampliar su cadena de suministro.
- Bajas exigencias del producto al proveedor, los análisis de laboratorio y certificaciones del producto con estándares internacionales están a cargo del comprador no del proveedor.

Es importante en esta fase recordar que en Colombia está ubicada la planta de producción que distribuye el 70% de los productos para BELCORP a nivel Internacional, en la búsqueda de nuevos insumos con principios activos de interés para la industria cosmética, se considera que el cacay representa un insumo alternativo acorde a las tendencias mundiales no solo para la industria cosmética, a continuación, se exponen algunas de las fortalezas:

***Figura 14 Fortalezas de Utilizar el cacay como nuevo insumo para productos en BELCORP***



*Fuente: Elaboración propia*

- El cacay en Colombia está en una etapa temprana de descubrimiento hasta hace 5 años se lo consideraba un problema para los ganaderos de los territorios donde se tenía su presencia ya que eran árboles grandes que daban fruto sin ningún uso útil y generaban un amplio desgaste de mantenimiento, al estar en esta fase temprana de investigación y al ser considerado un residuo está clasificado dentro de industrias de innovación productiva es visto con buenos ojos para toda institución encargada de reglamentar la producción agroindustrial.
- Este árbol de los bosques tropicales húmedos y muy húmedos, crece preferiblemente en terrenos fértiles, con buen drenaje y suelos franco-arcillosos o franco-limosos. Sin embargo, también se adapta a suelos ácidos con baja saturación de bases, bajo contenido de fósforo, alta concentración de aluminio y pobres en nutrientes (ultisoles y oxisoles). Tolerancia períodos cortos de sequía o saturación hídrica (Díaz Calle & Murgueitio Restrepo, 2020).
- Es un árbol muy longevo, que continúa en plena producción a los 80 o 100 años de edad (Díaz Calle & Murgueitio Restrepo, 2020).
- La demanda internacional del aceite de cacay crece en forma acelerada Debido a lo mencionado anteriormente, se ha decidido exportar un producto cosmético poco reconocido a nivel mundial como lo es el aceite de cacay, ya que Colombia ha sido uno de los principales exportadores de cosméticos de América Latina,

registrando en el 2019 un total de ventas de \$3.572 millones de dólares (Muñoz, 2020).

- Principios activos: Este aceite proviene de una nuez del árbol de cacay el cual se encuentra en el Amazonas y Orinoquía, tiene alto contenido de ácido linoléico, vitamina E y retinol, y contiene propiedades de antienvjecimiento (PROCOLOMBIA, 2014).
- La industria cosmética se ha tenido que adaptar a las nuevas tendencias y gustos del consumidor actual. Por esta razón, las compañías que venden este tipo de productos han cambiado sus procesos e insumos en la búsqueda de una producción más sostenible y limpia. Los consumidores actuales se han vuelto más exigentes.

Ahora, además de interesarse por los efectos que generan los productos cosméticos en su salud y apariencia, también se preocupan por el impacto ambiental que estos tengan sobre el planeta. De acuerdo con un estudio de Stampa, el medio ambiente es la principal razón por la que 62% de los consumidores de estos productos prefieren la cosmética natural y sostenible (Vargas, 2022).

Sin embargo, la producción y extracción del aceite de cacay en grandes cantidades se hace complicada en el país por los siguientes factores:

- Extensión de terrenos para a la producción del fruto cacay.
- Planta de producción con maquinaria para la extracción del aceite de cacay.
- Una cosecha por año con duración de 4 meses.
- Cultivo del árbol por 5 años para su primera cosecha.

Se pudo determinar en la Tabla 8. *Resultados de evaluación de criterios de idoneidad* que la empresa Industrias Natural Oils S.A.S (Tacay) obtuvo el mayor puntaje con 43 puntos y cuenta con una proyección a futuro para solventar las anteriores restricciones del mercado por lo cual fueron socializados los resultados con la empresa BELCORP quienes finalmente coincidieron que este es uno de los productores de interés de la compañía.

Dentro de las ventajas competitivas que presenta Industrias Natural Oils S.A.S (Tacay) están:

- Capacita al campesino del piedemonte llanero para la siembra, cultivo y recolección del fruto del cacay y de esta forma tener mayor extensión de terrenos cultivados.
- Proyección de incremento en la producción del aceite de cacay que está actualmente en 3000 litros a 30.000lts en 5 años.
- Cuenta con el diseño civil, arquitectónico, eléctrico y mecánico de una planta de producción con maquinaria donde se requiere una inversión de 1 millón de dólares y cumplir con a la expectativa propuesta a 5 años.

## **7. Resultados de la solución**

De acuerdo con los resultados obtenidos en la información recopilada en el estudio de factibilidad de materias primas nacionales para la línea de skin care, se tiene como resultados que en Colombia es un país con una rica variedad de recursos naturales que se utilizan en la producción de materias primas para la cosmética y el skin care por sus ingredientes naturales, como aceites esenciales, extractos de plantas, y otros componentes beneficiosos para la piel.

La calidad de los insumos naturales producidos en Colombia como se evidenció en el estudio de fuentes secundarias donde los que más se destacan son los aceites, que se encuentran como los productos de mayor exportación; como la manteca de copoazú, el aceite Sascha Inchi, el aceite de cardamomo, aceite de gardemia, aceite de cacay, siendo este último el de mayor composición y beneficios para evitar el envejecimiento de la piel.

El aceite de cacay es una materia prima que no ha sido explorada y producida en Colombia por las empresas multinacionales competencia de BELCORP, así como tampoco ha sido utilizada por BELCORP como lo mencionaron en la entrevista los colaboradores del área de Desarrollo de Producto lo cual brinda una oportunidad de innovación de producto para la compañía.

### **7.1. Propuesta de valor**

#### **7.1.1. ¿Porque el aceite de cacay?**

La factibilidad del uso de materias primas naturales determino el aceite de cacay como una de las mejores composiciones químicas para el skin care, el cual se desglosa a continuación:

#### **Ácidos Grasos:**

- **Ácido linoleico (Omega-6):** Contribuye a la hidratación y regeneración de la piel.
- **Ácido oleico (Omega-9):** Ayuda a mantener la barrera cutánea y tiene propiedades emolientes.
- **Ácido palmítico:** Actúa como emoliente y aporta estabilidad al aceite.

#### **Vitaminas:**

- Vitamina E: Un antioxidante que ayuda a proteger la piel contra el daño de los radicales libres.
- Vitamina A: Importante para la regeneración celular y la salud de la piel.

#### **Triterpenos:**

- Ácido ursólico y ácido oleanólico: Compuestos con propiedades antioxidantes y antiinflamatorias.

#### **Fitoesteroles:**

- Beta-sitosterol: Tiene propiedades antiinflamatorias y ayuda a mantener la barrera cutánea.

#### **Retinol Natural:**

- El aceite de cacay puede contener pequeñas cantidades de retinol natural, que es una forma de vitamina A beneficiosa para la piel. (Tacay, 2023)

#### **7.1.2. ¿Poque la selección empresa productora de aceite de cacay Industrias Natural Oils (Tacay)?**

Dentro de la investigación se encontraron dos productores con más de 5 años de experiencia en la extracción de aceite de cacay en Colombia, los cuales exportan entre el 80% y 90% de su producción, las compañías son:

Industrias Natural Oils (Tacay) y Kahai, dos pymes donde sus cultivos están ubicados en la Orinoquia, piedemonte llanero con capacidad de producción similar de 2000 litros para Kahai y 3000 litros para Tacay en el año vigente. Sin embargo, la proyección de expansión a 5 años de Tacay es de 30.000 litros mientras al de Kahai es de 20.000 litros. (Tacay, 2023) (Kahai, 2023).

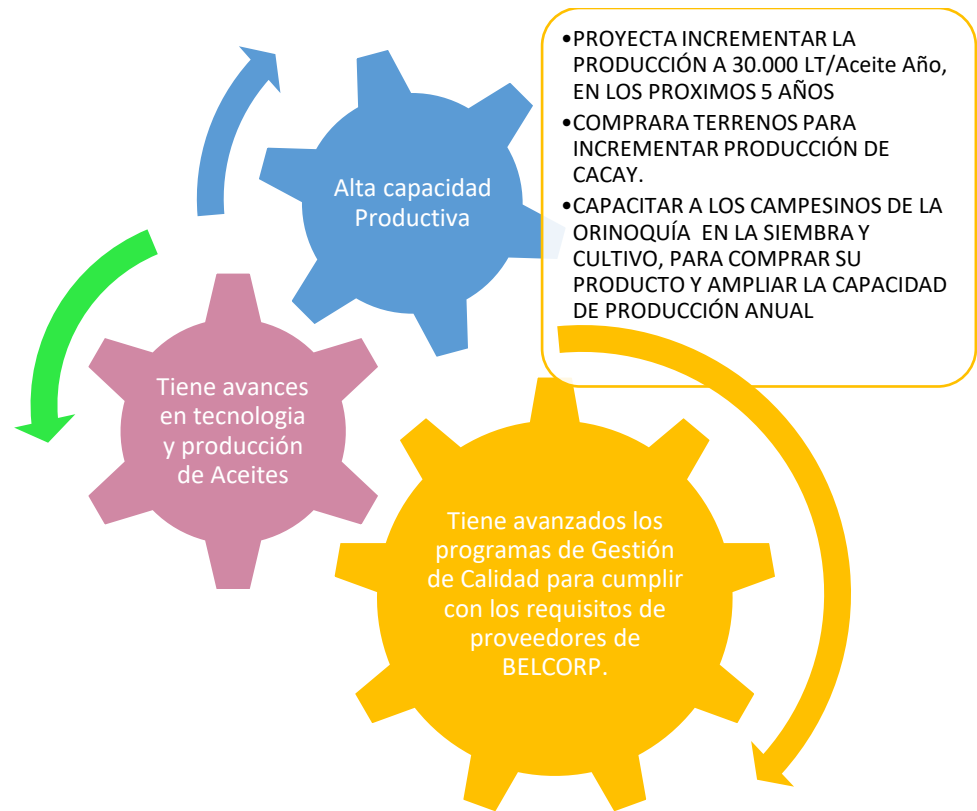
También se evidenció ventajas competitivas de Industrias Natural Oils (Tacay) sobre Kahai debido a sus programas de ampliación y crecimiento que son:

- La construcción de una red de cultivadores de nueces de cacay en la zona llanera, brindándoles capacitación en la siembra, mantenimiento, cultivo y recolección del fruto. Aprovechando su extensión de terreno y brindándole otras alternativas a los campesinos.
- Bajas emisiones de CO2 en su proceso de recolección y secado del fruto antes de la extracción del aceite ya que se hace de forma natural.
- Ofrece planta de producción mecanizada a los pequeños productores de la región para extraer otros aceites de frutos como el Sasha Inchi, aceite de chontaduro y coco.
- Diseño de una nueva planta y maquinaria con tecnología para las necesidades del mercado internacional en la proyección a 5 años donde se contempla extraer 30.000 lts de aceite de cacay.
- Cuenta con un grupo de investigación del producto nuez de cacay, con 9 años de estudio del producto y con más 150 pruebas de extracción que permitieron llegar al proceso final.
- Actualmente exporta el 90% de su producción actual 2.700lts al año a Europa, donde son patrocinados por una industria de skin care ubicada en Francia quien financia su producción anual anticipada.
- En proceso de certificación ISO.

#### **Fortalezas de la empresa Industrias Natural Oils (Tacay)**

Después de analizar la ventaja competitiva de Tacay sobre otros proveedores, se presentan las fortalezas que permitirán ser un aliado estratégico para BELCORP donde se exponen los procesos de calidad, la proyección y expansión a mediano plazo de su producción.

#### ***Figura 15 Fortalezas de TACAY para ser aliado estratégico de BELCORP***

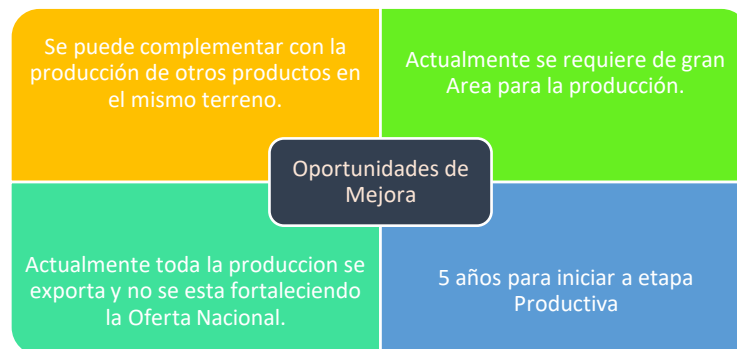


Fuente: elaboración propia

### Oportunidades de mejora de la empresa Industrias Natural Oils (Tacay)

Se identifica que el mercado del cacay tiene algunas debilidades, las cuales permiten considerar y plantear oportunidades de mejora las cuales se muestran a continuación:

**Figura 16 Oportunidades de mejora**



Fuente: Elaboración propia

## **7.2. Actividades que debería implementar BELCORP para la vinculación de proveedores de materias primas locales**

- Después de realizar el diagnóstico externo con las herramientas de Pestel, Porter y DOFA de BELCORP y las fuentes secundarias consultadas de los competidores en el capítulo 5 y 6, se evidenció que algunas compañías de la competencia desarrollan programas de inversión por medio de asociaciones y organizaciones con el agro Colombia, como lo hace Natura con el copoazú en el Amazonas, por esta razón se sugiere la vinculación y asociación con el gremio productor de aceite de cacay, Tacay es una pyme que ha venido trabajando con los campesinos de la región en el conocimiento, siembra y cultivo de la nuez de cacay para ampliar su producción e implementar procesos de sostenibilidad social y ambiental, lo que representa un avance para BELCORP. BELCORP podría ingresar por medio de la legalización de asociación o cooperativas que le permitan registrar como proveedores a los campesinos cultivadores de insumos y aceites naturales con propiedades para la industria del skin care brindado apoyo de diferentes inóculos.
- Programas de financiamiento al productor de materias primas (cooperativa o asociación) para el acceso a materias primas de calidad al establecer relaciones directas con productores locales y asegurando un suministro constante de materias primas.
- El acompañamiento a las asociaciones y cooperativas mediante el seguimiento y dirección para contar con los estándares mínimos requeridos como: certificaciones de calidad ISO, certificado SAGRILIFT, certificaciones de producto, fichas técnicas de materias primas, BASC entre otros.
- Desarrollo de nuevos ingredientes mediante la intervención de los grupos de investigación de BELCORP que podría llevar a la creación de formulaciones innovadoras para sus productos de skin care.
- La participación en iniciativas agrícolas locales puede mejorar la imagen de BELCORP como una empresa comprometida con el desarrollo sostenible y el apoyo a las comunidades locales. Esto puede tener un impacto positivo en la percepción de la marca por parte de los consumidores.

- Participar en actividades del gremio agrícola demuestra el compromiso de BELCORP con el crecimiento y fortalecimiento de la industria agrícola nacional, lo cual puede tener beneficios a nivel económico y social.

### **7.3. Recursos que serían necesarios para las actividades**

BELCORP deberá vincular inicialmente recursos profesionales de las diferentes áreas y direcciones para contribuir en los procesos, recursos locativos y recursos financieros:

#### **7.3.1. Recursos profesionales**

- Profesionales del área de trabajo social y desarrollo sostenible: Este departamento dentro de BELCORP deberá realizar el relacionamiento con comunidades campesinas y sector agro de Colombia, para crear asociaciones y cooperativas por zonas de importancia en el país. Para el caso de la propuesta de valor de esta consultoría “aceite cacay”, esta zona del país deberá ser la Orinoquia.
- Profesionales de calidad y abastecimiento: profesionales de BELCORP que cuenten con el conocimiento e implementación de normas ISO, Certificaciones de producto y ficha técnicas, así como también el conocimiento en procesos de abastecimiento y cumplimiento con SAGRILIFT con el fin de orientar a los directivos de las asociaciones a cumplir con los estándares mínimos requeridos para ser proveedor de BELCORP.
- Profesionales financieros y revisores fiscales: profesionales idóneos para apoyar y formar a los campesinos a constituir formalmente una asociación o cooperativa bajo estándares de ley en Colombia.
- Profesionales de desarrollo de productos innovadores: BELCORP deberá poner a disposición de la cooperativa y asociaciones su talento innovador en desarrollo de producto que les permita desarrollar fórmulas innovadoras para el skin care basado en las propiedades genuinas de las materias primas producidas en el campo colombiano.

### 7.3.2. Recursos locativos

- BELCORP deberá brindar un espacio y profesionales idóneos dentro de sus locaciones para las asociaciones y cooperativas puedan hacer pruebas físico-químicas de laboratorio y certificar sus productos.
- Contribuir con un espacio para las reuniones, capacitaciones y certificaciones de los campesinos y productores vinculados a las cooperativas dentro de la zona de influencia Orinoquia.

### 7.3.3. Recursos financieros

Se presenta el ejercicio presupuestal para Belcorp, donde los costos se tomaron de las fuentes primarias como lo son la entrevista con el productor de aceite de cacay, Tacay (ANEXO C) e información de fuentes secundarias como páginas web de productores de aceite de cacay en Colombia.

La producción de aceite de cacay en el mercado colombiano y de exportación tiene un valor comercial por litro para el 2023 de \$500.000 pesos colombianos, El cual tendrá un incremento anual conforme a la inflación (Tacay, 2023).

El presupuesto se determinará por fases de producción, conociendo que el fruto tiene una transformación de aproximadamente cinco (5) años desde su siembra hasta la extracción del aceite de cacay del fruto de la nuez. La producción de la nuez de cacay por hectárea permite extraer aproximadamente 1000 litros de aceite de cacay y la cosecha de la nuez de cacay se da durante cuatro (4) meses al año.

Para determinar los recursos financieros que debe invertir BELCORP se debe conocer los costos actuales del productor local, los cuales se describen de manera informativa a continuación:

***Tabla 11 Costos aproximados año 2023 de la producción del aceite de cacay por hectárea***

Tiempo de producción del aceite de cacay	Siembra	Mantenimiento del cultivo	Recolección del cultivo	Producción y extracción de aceite	Total por año
Año 1	\$ 40.000.000	\$ 20.000.000			\$ 60.000.000
Año 2		\$ 20.000.000			\$ 20.000.000
Año 3		\$ 20.000.000			\$ 20.000.000
Año 4		\$ 20.000.000			\$ 20.000.000
Año 5		\$ 20.000.000	\$ 80.000.000	\$ 160.000.000	\$ 260.000.000
<b>Total en 5 años</b>	<b>\$ 40.000.000</b>	<b>\$ 100.000.000</b>	<b>\$ 80.000.000</b>	<b>\$ 160.000.000</b>	<b>\$ 380.000.000</b>

*Fuente: Elaboración propia*

En la tabla 11, se presentan los costos aproximados provenientes de la entrevista ANEXO C, donde se puede observar que el margen de ganancia del productor de aceite de cacay, Tacay es aproximadamente el 24% por cada 1000 litros, donde los costos son de \$380.000.000 y valor de venta de \$500.000.000 donde se aplicó la fórmula GM(Gross Margin) = (Precio Venta- Costos) / Precio de Venta (Farris, Bendle, Pfeifer, & Reibstein, 2010).

Sin embargo, las necesidades de los productores van más allá de la venta del producto, requieren recursos para cumplir con la demanda de una empresa multinacional como lo es BELCORP. El plan presupuestal en esta consultoría está direccionado al apoyo y financiación del agro colombiano para el incremento en la producción de aceite de cacay y suministro a BELCORP.

Se presentarán dos escenarios presupuestales, el primero de compra directa de la materia prima al productor local y el segundo escenario un plan de financiamiento y acompañamiento al proveedor local por medio de asociaciones o cooperativas, para incrementar el volumen de producción a las necesidades de BELCORP.

Asumiendo que BELCORP tendrá una necesidad anual de 1000 litros de aceite a un precio comercial actual de \$500.000 pesos colombianos en el 2023 (Tacay, 2023). Lo que indica una compra anual de \$500.000.000 de pesos colombianos e incrementos anuales conforme a la inflación (Se asume un valor del 12% para este ejercicio) para un valor total de inversión en compra del insumo en 5 años de \$3.176.423.680 de pesos colombianos el cual se ve representado en la tabla 12.

**Tabla 12 Escenario presupuestal 1- Compra Directa**

Tiempo de compra directa de aceite de cacay	Precio Unitario (1lt)	Cantidad	Precio Total (Pesos)
Año 1	\$ 500.000	1000	\$ 500.000.000
Año 2	\$ 560.000	1000	\$ 560.000.000
Año 3	\$ 627.200	1000	\$ 627.200.000
Año 4	\$ 702.464	1000	\$ 702.464.000
Año 5	\$ 786.760	1000	\$ 786.759.680
<b>Total</b>			<b>\$ 3.176.423.680</b>

Fuente: *Elaboración propia*

El segundo escenario presupuestal que sugiere esta consultoría es generar una asociación entre BELCORP y el agro colombiano y/o las pymes que producen el aceite de cacay para generar beneficios mutuos, conociendo las necesidades que actualmente impiden a las pymes en Colombia para incrementar su potencial de producción y comercializarla a nivel nacional, lo cual se limita principalmente en la inversión económica, evidenciadas en la entrevista al productor ANEXO C.

Para BELCORP podría ser factible generar una inversión para mejorar los costos de adquisición del aceite de cacay, donde se genere un plan presupuestal a largo plazo (5 años), el cual sería menor la inversión que adquirir el aceite de cacay al precio proyectado.

En la Tabla 13, se describe los costos que requiere el productor local para la producción de una hectárea de nuez de cacay que extrae 1000 litros de aceite de cacay al año, después de cinco (5) años de cultivo y adicional la construcción de la infraestructura de la planta para llegar a una producción de 30.000 litros de aceite de cacay al año que es la meta de Tacay, el productor local.

El productor local mencionaba que requiere 1 millón de dólares estadounidenses (\$4.000.000.000 pesos colombianos estimando una TRM de 4000 pesos por dólar estadounidense) para la construcción de una planta. Asumiendo en el ejercicio presupuestal que BELCORP financie un 25% del costo de la construcción de la planta que equivalen a \$1.000.000.000 pesos colombianos durante los 3 primeros años de la relación comercial.

**Tabla 13 Escenario presupuestal 2- Financiación proveedor de materias primas local en 5 años.**

Tiempo de producción del aceite de cacay	Siembra	Mantenimiento del cultivo	Recolección del cultivo	Producción y extracción de aceite	Costo por año	Financiación planta de producción	Valor total inversión BELCORP por año (pesos)
Año 1	\$ 40.000.000	\$ 100.000.000	\$ 80.000.000	\$ 160.000.000	\$ 380.000.000	\$ 400.000.000	\$ 780.000.000
Año 2		\$ 22.400.000	\$ 89.600.000	\$ 179.200.000	\$ 291.200.000	\$ 300.000.000	\$ 591.200.000
Año 3		\$ 25.088.000	\$ 100.352.000	\$ 200.704.000	\$ 326.144.000	\$ 300.000.000	\$ 626.144.000
Año 4		\$ 28.098.560	\$ 112.394.240	\$ 224.788.480	\$ 365.281.280		\$ 365.281.280
Año 5		\$ 31.470.387	\$ 125.881.549	\$ 251.763.098	\$ 409.115.034		\$ 409.115.034
<b>Total en 5 Años</b>	\$ 40.000.000	\$ 207.056.947	\$ 508.227.789	\$ 1.016.455.578	\$ 1.771.740.314	\$ 1.000.000.000	\$ 2.771.740.314

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 13, se puede observar que la inversión que realizaría BELCORP en 5 años es de \$2.771.740.314 el cual es menor a la inversión que se realizaría en la modalidad de compra directa por un valor \$3.176.423.680 (Ver tabla 12). Adicional BELCORP podrá garantizar un mayor volumen de procesamiento de materia prima para los próximos años y de esta forma crecer de la mano con el proveedor.

**Tabla 14 Comparativo dos escenarios Presupuestales (Compra Directa Vs Financiación al proveedor)**

Tiempo de producción del aceite de cacay	Valor Modalidad compra Directa	Valor Modalidad Financiación	Diferencia Compra Directa Vs Financiación (Pesos)	Diferencia Compra Directa Vs Financiación (%)
Año 1	\$ 500.000.000	\$ 780.000.000	\$ 280.000.000	56%
Año 2	\$ 560.000.000	\$ 591.200.000	\$ 31.200.000	6%
Año 3	\$ 627.200.000	\$ 626.144.000	-\$ 1.056.000	-0,2%
Año 4	\$ 702.464.000	\$ 365.281.280	-\$ 337.182.720	-48%
Año 5	\$ 786.759.680	\$ 409.115.034	-\$ 377.644.646	-48%
<b>Total en 5 Años</b>	<b>\$ 3.176.423.680</b>	<b>\$ 2.771.740.314</b>	<b>-\$ 404.683.366</b>	<b>-13%</b>
<b>Cantidad (L) en 5 años</b>	5000	5000		
<b>Valor promedio del L (Pesos)</b>	<b>\$ 635.285</b>	<b>\$ 554.348</b>	<b>AHORRO PESOS</b>	<b>AHORRO %</b>

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 14, se evidencia que BELCORP tendrá una mayor inversión los dos primeros años, el primer año 56% más que en la compra directa, en el segundo año 6% más que la compra directa, el tercer año tiene un precio equitativo a la compra directa y en los años 4 y 5 tiene un 48% menos que en compra directa, lo que representa para BELCORP un ahorro de dos años equivalente a un 13% por un valor de \$404.683.366.

Si se realiza el ejercicio del valor promedio del litro al final de los 5 años donde se compran 5000 litros; en compra directa el valor sería de \$635.285 y en el caso de financiación un valor sería \$554.348 muy cercano al valor de venta del año 2023.

Si la asociación continua por más años para BELCORP y las pymes del agro colombiano podría generar ahorros significativos en el tiempo, así como también garantizar la capacidad de producción del proveedor para la necesidad que proyecta BELCORP en insumos a largo plazo. Teniendo en cuenta que el proveedor local tiene una proyección de 30.000Lts en cinco (5) años (Tacay, 2023).

#### **7.4. Plan de implementación del ejercicio presupuestal.**

La implementación del escenario presupuestal uno (1) en compra directa se puede llevar a cabo por BELCORP, siempre y cuando el proveedor local Tacay pueda obtener todas las certificaciones de calidad y requisitos pertinentes para el registro de proveedor de BELCORP, sin embargo, como se deja en conocimiento en esta consultoría los proveedores locales de aceite de cacay en Colombia no cuentan con estos procesos, donde BELCORP deberá realizar el acompañamiento o generar la implementación del proceso para evaluación de start up, que se mencionó en la entrevista al profesional de manejo de proveedores de BELCORP en el ANEXO D.

La implementación del escenario presupuestal dos (2) para la financiación proveedor de materias primas local en 5 años. BELCORP podrá realizar esta figura directamente con el proveedor local Tacay por medio de un vínculo contractual que este establecido en el marco legal de los procedimientos de BELCORP y así mismo pueda evaluarse el cumplimiento a través de indicadores establecidos por el área legal y de abastecimientos.

Como segunda opción BELCORP podrá implementar esta solución, creando asociaciones o cooperativos con los campesinos de la zona del Orinoquia que cultivan este fruto de la nuez de cacay, teniendo en cuenta el proveedor local Tacay ha generado en los últimos años capacitaciones en la siembra y recolección, acompañado de la creación de viveros para expandir la producción de nuez de cacay y así mismo comprar este producto de calidad a los campesinos que encuentran alrededor de los terrenos cosechados por Tacay; como se mencionó en la entrevista ANEXO C. Este proceso realizado por Tacay es un avance para convocar el sector agro de la zona de Orinoquia

para crear la Asociación o cooperativa bajo los terminaos legales de BELCORP sin omitir cumplimiento de la legislación local.

## **1. Conclusiones y recomendaciones**

### **1.1. Conclusiones**

- La investigación de fuentes secundarias y primarias para determinar la factibilidad, se concluye que el aceite de cacay, representa una opción viable y prometedora como materia prima para la línea de skin care de BELCORP. Su composición, forma de producción en territorio nacional no solo fortalece el compromiso con la sostenibilidad, sino que también presenta beneficios adicionales para la imagen de la marca.
- La búsqueda de materias primas alternativas que no requieran de costos de importación a Colombia puede ser una ventaja competitiva para que BELCORP potencialice las utilidades de sus productos en la planta de producción colombiana.
- Aunque el aceite de cacay de Tacay se considera la opción más adecuada, se identifica como una limitación significativa la falta de certificaciones y otros requisitos necesarios para ser proveedor de BELCORP. Este desafío destaca la necesidad de abordar las brechas de certificación en el sector agrícola colombiano para facilitar la integración de proveedores locales en la cadena de suministro de BELCORP.
- La propuesta de crear una alianza estratégica con el agro colombiano, mediante asociaciones o cooperativas que apoyen técnica y financieramente las pymes del agro colombiano, no solo beneficia a BELCORP al garantizar un suministro sostenible y de alta calidad, sino que también contribuye al desarrollo y fortalecimiento del sector agrícola local evitando que la materia prima sea exportada en su totalidad.
- Es prioritario para las diferentes líneas de investigación de las empresas de cosméticos empezar la búsqueda de nuevos principios activos de especies de origen vegetal no comerciales que se presentan en la gran diversidad de los diferentes territorios en Colombia, ya que sea demostrado que muchos de los productos que antes se consideraban maleza pueden tener diferentes usos dentro de esta industria.

## 1.2. Recomendaciones

- Se recomienda a BELCORP establecer alianzas sólidas con asociaciones del agro colombiano que puedan actuar como facilitadores en el proceso de certificación de proveedores, proporcionando orientación y recursos financieros a empresas como Tacay. Esta colaboración beneficiará tanto a BELCORP como a los productores locales.
- Desarrollo de Programas de Capacitación y Certificación con el objetivo de elevar los estándares de calidad en el agro colombiano, esto no solo acelerará el proceso de certificación e incrementaran la producción, sino que también contribuirá al desarrollo sostenible de la cadena de suministro.
- Colombia al ser un país con alto grado de diversidad a nivel agrícola, genera una oferta amplia en componentes vegetales con principios activos que pueden ser utilizados de manera eficiente para la industria cosmética, lo cual representa una gran oportunidad para las empresas que operan y generan productos de esta línea Productiva.
- BELCORP requiere fortalecer los programas sociales de soporte y apoyo proveedores que lleguen a intervenir en su cadena de valor, esto le permitirá mantener cantidades óptimas de abastecimiento, calidad en el producto, aliados estratégicos que cumplan con una visión de desarrollo sostenible, para lograr ser competitivo frente a precios y tendencias del mercado.
- Dentro de las nuevas líneas de investigación y de desarrollo de producto BELCORP debería empezar a priorizar productos de origen natural y con una trazabilidad de producción amigable con el medio ambiente, para lograr satisfacer las tendencias de los grandes mercados y recuperar el primer lugar de participación en la industria cosmética de Colombia.

## Referencias

AGT Abogados. (04 de 01 de 2023). *Registro INVIMA para cosméticos en Colombia*.

Obtenido de Alviar González Tolosa Abogados:

<https://www.agtabogados.com/blog/registro-invima-para-cosmeticos-en-colombia/>

Aldana, C. (2008). *Aproximación al valor de BELCORP CORPORATION Uso de Diferentes Metodologías de Valoración*. Bogotá D.C.: Universidad de los Andes.

ANDI. (2023). *ANDI*. Obtenido de <https://www.andi.com.co/Home/Camara/15-camara-de-la-industria-cosmetica-y-aseo>

ARANGO, T. (Agosto de 2019). *Oriflame lanzó producto con células madre para tratar el envejecimiento*. Obtenido de LA REPUBLICA:

<https://www.larepublica.co/ocio/las-celulas-madre-que-tratan-el-envejecimiento-2893764>

Banrep. (1 de 10 de 2023). *Política Monetaria: La estrategia de inflación objetivo en Colombia*. Obtenido de Banco de la República:

<https://www.banrep.gov.co/es/politica-monetaria#:~:text=La%20pol%C3%ADtica%20monetaria%20en%20Colombia,del%20producto%20y%20del%20empleo>

BELCORP. (2018). *Código de Ética*. Obtenido de chrome-

extension://efaidnbnmnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://www.belcorp.biz/assets/uploads/2018/10/codigo-de-etica-2018.pdf>

BELCORP. (2023). *Belcorp Home*. Obtenido de BELCORP: <https://www.belcorp.biz/>

Bellido, A. (2021). *Estudio de mejora en mi tienda online Belcorp*. Lima: Universidad de Lima.

Belmont, E. (2021). *Código de Ética*. Obtenido de Belcorp:

<https://www.belcorp.biz/assets/uploads/2021/08/Codigo-de-E%CC%81tica-Belcorp-2021.pdf>

- Cámara de Comercio. (2016). *Cámara de Comercio*. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/Clusteres/Cluster-de-Cosmeticos/Noticias/2016/Agosto-2016/Firmas-de-cosmeticos-que-se-destacan>
- Castillo, J. P. (2021). *Guía para exportar ingredientes naturales para cosmética en la Unión Europea y Suiza*. Colombia: GQSP Colombia.
- Clínicas Vicario. (2018). *EFECTO TENSOR CON EL USO DE ANÍS ESTRELLADO EN LA PIEL*. Obtenido de Clínicas Vicario: <https://clnicasvicario.es/efecto-tensor-uso-anis-estrellado-la-piel/>
- CVC Corporacion Autonoma Regional Valle del Cauca. (17 de 08 de 2023). Obtenido de CVC GOV: <https://www.cvc.gov.co/boletin-prensa-214-2023>
- Díaz Calle, Z., & Murgueitio Restrepo, E. (2020). *Arboles Nativos para predios Ganaderos*.
- Erika Herrero CEO BELCORP. (2019). *Informe de Progreso en Sostenibilidad 2018-2019*.
- Etherma. (14 de Noviembre de 2023). Obtenido de <https://etherma.es/cosmetica-natural-ventajas/#:~:text=Cuando%20hablamos%20de%20cosm%C3%A9tica%20natural,agente%20qu%C3%ADmico%20o%20de%20t%C3%B3xicos>.
- Farris, P., Bendle, N., Pfeifer, P., & Reibstein, D. (2010). *Marketing Metrics*. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Flores Martínez, R. (5 de 2019). *MODELO DE NEGOCIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UN PRODUCTO COSMÉTICO CON BASE EN COMPONENTES NATURALES*. Obtenido de UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MORELOS: <http://riaa.uaem.mx/xmlui/bitstream/handle/20.500.12055/897/FOMRRS03T.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Folgueras, P. (2016). *La entrevista*. Obtenido de Universidad de Barcelona: <https://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/99003/1/entrevista%20pf.pdf>

Forbes Staff. (27 de 2 de 2023). *opoazú, el fruto exótico que la cosmética desea y que*

*Colombia empezó a exportar*. Obtenido de Forbes Colombia:

<https://forbes.co/2023/02/27/negocios/copoazu-el-fruto-exotico-que-la-cosmetica-desea-y-que-colombia-empezo-a-exportar>

Gobernación de Argentina. (2022). *Argentina Gob*. Obtenido de

<https://www.argentina.gob.ar/anmat/regulados/cosmeticos>

Gomez, J. A. (2017). *Swisscontact Colombia*. Obtenido de CARACTERIZACIÓN Y

ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD DE LA CADENA DE INGREDIENTES

NATURALES PARA EL SECTOR COSMÉTICO Y COSMÉTICOS

NATURALES: [https://www.colombiamascompetitiva.com/wp-](https://www.colombiamascompetitiva.com/wp-content/uploads/2018/10/Cadena_de_Valor_Cosmeticos_e_Ingredientes_Naturales.pdf)

[content/uploads/2018/10/Cadena\\_de\\_Valor\\_Cosmeticos\\_e\\_Ingredientes\\_Naturales.pdf](https://www.colombiamascompetitiva.com/wp-content/uploads/2018/10/Cadena_de_Valor_Cosmeticos_e_Ingredientes_Naturales.pdf)

González Minero, F. J., & Bravo Díaz, L. (28 de 12 de 2017). *Estudio botánico y*

*farmacéutico de productos con aplicación en cosmética y cuidado de la piel*.

Obtenido de <https://scielo.isciii.es/pdf/ars/v58n4/2340-9894-ars-58-4-175.pdf>

Henríquez, K. (06 de Julio de 2023). *Mejor con Salud*. Obtenido de

<https://mejorconsalud.as.com/el-uso-del-anis-contra-las-arrugas/>

Herbal Essences. (2023). *Herbal essences la*. Obtenido de Herbal essences la:

<https://herbalessencesla.com/es-la/ingredientes/aceite-de-moringa-dorada/>

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. (2018). *Metodología de la*

*Investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México: Mac Graw Hill.

Ibañez Manchado, R. (2019). *La Vanguardia*. Obtenido de

<https://www.lavanguardia.com/vivo/lifestyle/20191104/471157439492/cosmetico-bio-ecologico-natural-organico-diferencias.html>

Ibañez, D., & Del arco, J. (27 de 11 de 2020). *El Farmaceutico*. Obtenido de Cosmética

natural, una apuesta de futuro.: [https://www.elfarmaceutico.es/tendencias/te-interesa/cosmetica-natural-una-apuesta-de-futuro\\_111248\\_102.html](https://www.elfarmaceutico.es/tendencias/te-interesa/cosmetica-natural-una-apuesta-de-futuro_111248_102.html)

- INVIMA. (30 de 1 de 1998). *DECRETO NÚMERO 219 DE 1998 por el cual se reglamentan parcialmente los regímenes sanitarios de control de calidad, devigilancia de los productos cosméticos, y se dictan otras disposiciones.* Obtenido de [https://www.invima.gov.co/documents/20143/448427/decreto\\_219\\_1998.pdf/9fac6f26-bc66-126f-e5b9-ae0af0b94f76](https://www.invima.gov.co/documents/20143/448427/decreto_219_1998.pdf/9fac6f26-bc66-126f-e5b9-ae0af0b94f76)
- Kahai. (2023). *Kahai*. Obtenido de [www.kahai.co](http://www.kahai.co)
- La Razon Diario Digital. (Abril de 2023). Obtenido de La Razon: <https://larazon.co/nacion/en-colombia-subio-la-venta-de-cosmeticos-en-mas-del-50/>
- Larrotta, E. J., & Martinez Cabrera , V. H. (2018). *Análisis de viabilidad para la exportación de productos cosméticos Egos a Perú*. Bogotá: Camara de comercio de Bogotá: Uniempresarial.
- Lewin, J. (30 de 12 de 2022). *El 2023 en Colombia se juega entre la reacción al cambio y su aceleración*. Obtenido de El País: <https://elpais.com/america-colombia/2022-12-31/el-2023-en-colombia-se-juega-entre-la-reaccion-al-cambio-y-su-aceleracion.html>
- Marin, D. M. (2022). *La insdustria cosmética Colombiana, orígenes, evolución y retos*. Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD.
- Martínez Agudelo, D., & Giraldo Gutierrez, S. (2021). FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MAQUILLAJE A BASE DE EXTRACTOS NATURALES EN EL VALLE DE ABURRÁ. *UNIVERSIDAD EAFIT*.
- Martinez, D. L. (24 de 05 de 2022). *Pontificia Universidad Javeriana*. Obtenido de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/61935/TG-LUQUE%20MARTINEZ%20DANIELA.pdf?sequence=4>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (6 de Junio de 2019). *Mincomercio*.

Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/sector-de-cosmeticos-de-la-can-armoniza-normas-con>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2020). *Mincomercio*. Obtenido de Informe

sobre los acuerdos comerciales vigentes de Colombia en cumplimiento de la ley 1868 del 2017: <https://www.tlc.gov.co/temas-de-interes/informe-sobre-el-desarrollo-avance-y-consolidacion/documentos/ley-1868-informe-2020.aspx>

Ministerio de Economía Comercio y Empresa de España. (24 de 02 de 2020). *ICEX*

*España Importaciones e Inversiones*. Obtenido de

<https://www.icex.es/es/quienes-somos/sala-de-prensa/sala-de-prensa/detalle.cosmetica-corea-alza.news109202003>

Miraval, A. K. (2023). *Universidad Santo Tomás*. Obtenido de Universidad Santo

Tomás:

<https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/52846/2023AndreaPana.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Miraval, A. K. (2023). *Universidad Santo Tomás*. Obtenido de Universidad Santo

Tomás,:

<https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/52846/2023AndreaPana.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Modor Intelligence. (2022). Obtenido de Análisis del tamaño y la participación del

mercado de cosméticos en Colombia tendencias de crecimiento y pronósticos (2023 - 2028): <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/colombia-cosmetics-products-market-industry>

Mondragón Revelo E, N. G. (2020). *Universidad Agustiniiana*. Obtenido de

<https://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/handle/123456789/1287/NarangoGamboa-YandyAlejandra-2020.pdf?sequence=1>

Muguerza, A. (s.f.). Obtenido de <https://hazrevista.org/rsc/2022/12/nueva-cosmetica-tambien-cuida-piel-planeta/>

- Muguerza, A. (23 de Diciembre de 2022). *Haz revista*. Obtenido de <https://hazrevista.org/rsc/2022/12/nueva-cosmetica-tambien-cuida-piel-planeta/>
- Muñoz, A. (2020). *Análisis del sector Cosmético colombiano en época de COVID-19-HOW2GO*.
- Natural Cosmetic Lab. (24 de 08 de 2021). Obtenido de <https://naturalcosmeticlub.com/blog/materia-prima-principio-activo-extracto-natural-cual-es-la-diferencia/>
- Natural Poland. (2023). *Natural Poland*. Obtenido de <https://naturalpoland.com/es/productos/extractos-de-plantas/extracto-de-acai/#:~:text=El%20extracto%20de%20baya%20de,un%20aspecto%20joven%20y%20saludable.>
- NaturaLC. (18 de Marzo de 2022). Obtenido de <https://naturalcosmeticlub.com/blog/tendencias-en-cosmetica-natural-que-nos-trae-el-2022/>
- Oficina Económica y Comercial de España en Colombia. (2022). *Fichas Sector Colombia*. Bogotá: ICEX- España Exportación e Inversiones.
- Ortega, A. M. (01 de Marzo de 2021). *ESTUDIO DE MEJORA EN MI TIENDA ONLINE BELCORP*. Obtenido de Universidad Lima: [chrome-extension://efaidnbnmnnibpcajpcgclclefindmkaj/https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/13138/Bellido\\_Estudio-mejora.pdf?sequence=6&isAllowed=y](chrome-extension://efaidnbnmnnibpcajpcgclclefindmkaj/https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/13138/Bellido_Estudio-mejora.pdf?sequence=6&isAllowed=y)
- Perú Retail. (31 de 10 de 2017). Obtenido de <https://www.peru-retail.com/belcorp-reconocida-mejores-empresas-para-trabajar-nivel-mundial/>
- Procolombia. (2013). *PROCOLOMBIA*. Obtenido de <https://procolombia.co/archivo/colombia-tras-el-mercado-mundial-de-cosmeticos-y-productos-de-aseo>

PROCOLOMBIA. (06 de 11 de 2014). *cacay, la nuez colombiana para cosméticos que fascina al mundo*. Obtenido de <https://procolombia.co/archivo/cacay-la-nuezcolombiana-para-cosmeticos-que-fascina-al-mundo>

PROCOLOMBIA. (30 de 10 de 2020). *COLOMBIATRADE*. Obtenido de PROCOLOMBIA: <https://www.colombiatrade.com.co/noticias/los-productos-naturales-de-colombia-hacen-parte-de-la-industria-cosmetica>

Promperú. (2013). *Estudio de Mercado para el Sector de Productos Naturales Cosméticos y de Cuidado Personal*. PERÚ: Proyecto Biocomercio Andino.

PROPAIS. (2013). *Sector cosmético en Colombia*. Obtenido de <https://diveco.co/wp-content/uploads/2016/03/sector-cosmeticos-en-colombia.pdf>

QuestionPro. (2022). *QuestionPro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/es/investigacion-cualitativa.html>

RINCÓN, M. C. (AGOSTO de 2020). *Oriflame lanza nueva línea especial 100% natural de productos para bebés que ya está en el país*. Obtenido de LA REPUBLICA: <https://www.larepublica.co/ocio/oriflame-lanza-nueva-linea-especial-100-natural-de-productos-para-bebes-que-ya-esta-en-el-pais-3042638>

Silva, L. (14 de 03 de 2023). *Qué son las 5 fuerzas de Porter, cómo analizarlas y ejemplos*. Obtenido de Hubspot: <https://blog.hubspot.es/marketing/fuerzas-de-porter>

Solistica. (28 de Enero de 2022). Obtenido de <https://blog.solistica.com/industria-cosmetica-la-logistica-completa-y-sus-desafios>

Tacay. (2023). *Industrias Natural oils*. Obtenido de Tacay: [www.tacay.co](http://www.tacay.co)

Thomas, D. (27 de 05 de 2019). *5 tecnologías que están cambiando la industria de la belleza*. Obtenido de BBC: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-48405972>

Trimiño, B., & García, L. (2015). *Estudio exploratorio para el desarrollo de la actividad investigativa*. Obtenido de [ciinsev.com](http://ciinsev.com): <https://ciinsev.com/portal/?mod=investigaciones&tipo=investigacion>

UNIR. (15 de 02 de 2023). *¿Qué es y para qué sirve el análisis PESTEL de una empresa?* Obtenido de Unir: <https://www.unir.net/empresa/revista/analisis-pestel/>

Universidad de los Andes. (21 de 09 de 2023). [www.https://programas.uniandes.edu.co/](https://programas.uniandes.edu.co/). Obtenido de <https://programas.uniandes.edu.co/blog/que-es-una-matriz-dofa-descubre-como-usar-esta-herramienta-para-potenciar-tus-fortalezas>

Valora Analitik. (15 de 06 de 2022). *Merco Talento Colombia: la clasificación por sectores empresariales*. Obtenido de Valora Analitik: <https://www.valoraanalitik.com/2022/06/15/merco-talento-colombia-clasificacion-por-sectores/>

Vanguardia. (16 de 04 de 2020). <https://www.vanguardia.com/>. Obtenido de <https://www.vanguardia.com/colombia/el-cacay-el-oro-liquido-de-colombia-para-la-industria-cosmetica-mundial-FF2250205>

Vargas, N. (04 de Agosto de 2022). *Cosmética sostenible y consciente es clave para el consumidor a la hora de comprar*. Obtenido de La República: <https://amp.larepublica.co/ocio/cosmetica-sostenible-y-consciente-clave-para-el-consumidor-a-la-hora-de-comprar-3416877>

VARGAS, N. (Octubre de 2022). *CoverGirl, Natura y L'Oréal son algunas de las marcas pioneras de cosmética sostenible*. Obtenido de LA REPUBLICA: <https://www.larepublica.co/responsabilidad-social/covergirl-natura-y-l-oreal-son-algunas-de-las-marcas-pioneras-de-cosmetica-sostenible-3468287>

## Anexos

### A. Instrumento encuesta a productores de insumos naturales

Nombre:

Cargo:

Razón social:

Nit:

Tiempo de creación de la empresa:

Producto:

Ubicación (Departamento / municipio):

1. ¿Qué producto o insumo natural produce para el skin Care / cuidado personal?
2. ¿cuáles son los beneficios y/o propiedades del producto que ustedes comercializan?
- 3.Cuál es su capacidad de producción al año lts/kg
4. Es proveedor de materias naturales para la industria cosmética:  
Seleccione 1 o varias opciones:
  - a. Industria Multinacional en Colombia
  - b. Industria Multinacional en el exterior
  - c. Industria Local en Colombia
5. ¿Le gustaría ser proveedor de insumos naturales de compañías multinacionales de cosmética de Colombia?

No\_\_\_\_, Si\_\_\_\_Cuál\_\_\_\_\_

- 6.Cuál considera que es el mayor problema para ser un proveedor directo de una multinacional cosmética en Colombia.
7. ¿Cuál es la limitante de producción de su producto?

Seleccione 1 o varias opciones:

- a. Capacidad financiera
- b. Capacidad de cultivos
- c. Capacidad de máquinas de producción o planta de producción.
- d. Capacidad de infraestructura

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdK3DqPuJcd3aBhVet3YaTUdhMlwDsA4K\\_091Szl1Tmmu3-kg/viewform?usp=sharing](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdK3DqPuJcd3aBhVet3YaTUdhMlwDsA4K_091Szl1Tmmu3-kg/viewform?usp=sharing)

## B. Resultados instrumento de encuestas a productores de insumos naturales

Encuesta productores de materias primas naturales para el cuidado personal

### Razón Social

4 respuestas

Industrias Natural Oils sas

GM PAOLA LONDOÑO

Agroindustrias montecamoa sas

Kahai S.A.S

### NIT / CC

4 respuestas

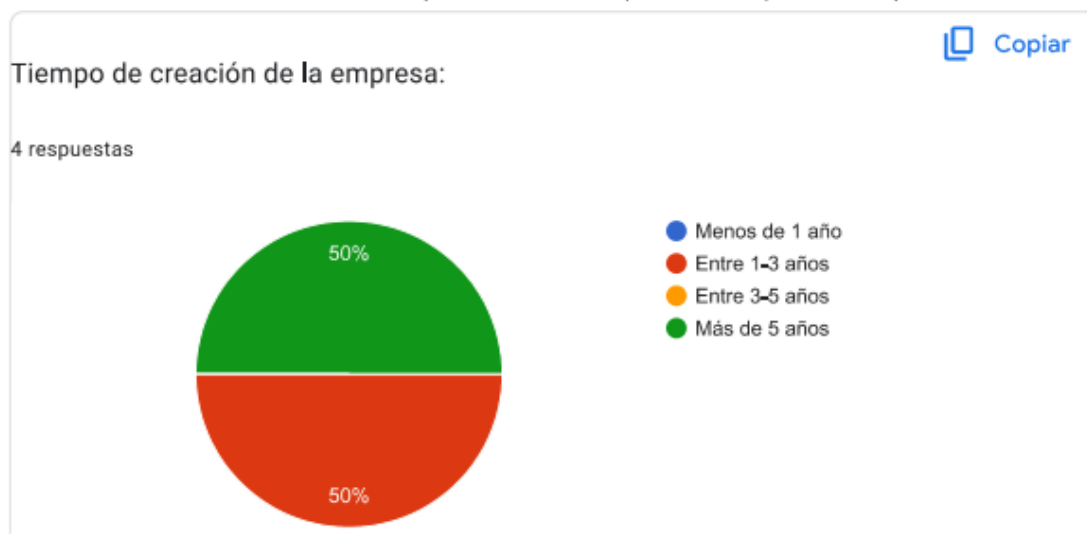
901400900

1094930817-3

901174181-1

9003149419

Encuesta productores de materias primas naturales para el cuidado personal



Ubicación (Departamento / municipio):

4 respuestas

Meta / San Martín

Jamundi -Valle

Meta/san martin

Bogotá D.C., Colombia

Encuesta productores de materias primas naturales para el cuidado personal

1. ¿Qué producto o insumo natural produce para el skin Care / cuidado personal?

4 respuestas

Aceite de cacay

Aceite de coco Organico

Sacha inchi

Cultivo de cacay

¿Cuáles son los beneficios y/o propiedades del producto que ustedes comercializan?

4 respuestas

3 veces mas retinol que la rosa Mosqueta, 75% de Omega 6, y 50% mas vitamina E que el Argan.

Bronceador excelente, desmancha zonas del cuerpo, desodorante orgánico, exfolia elimina el acné y disminuye las cicatrices

Rico en omega 3,6 y 9. Vitamina A y E

Se extrae de las nueces y sus propiedades superan al aceite de oliva. Tiene amplias aplicaciones en la industria cosmética, farmacéutica y alimentaria

Encuesta productores de materias primas naturales para el cuidado personal

1. Cuál es su capacidad de producción al año o mes en litros/kg ?

4 respuestas

3000 litros año y aumentando año a año a llegar a 30.000 litros año en 5 años

2000 lt/mes (bajo modalidad de contratación se puede incrementar )

1000

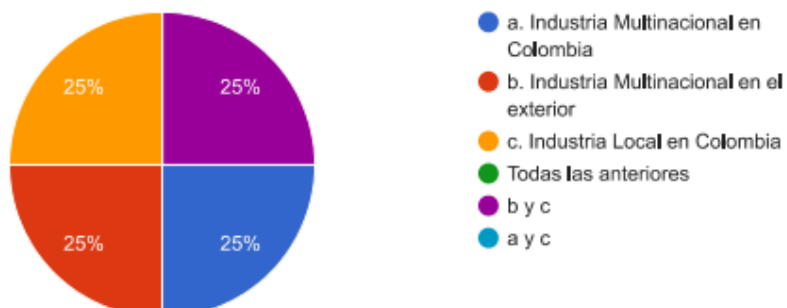
10.000

1. Es proveedor de materias naturales para la industria cosmética:



Seleccione 1 o varias opciones:

4 respuestas

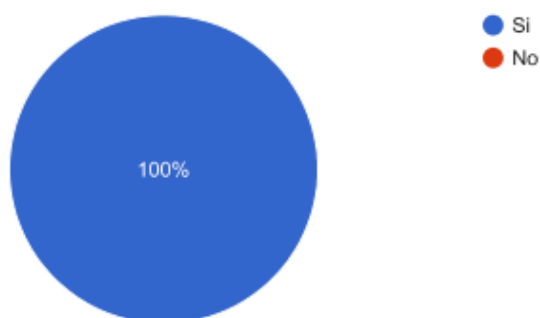


Encuesta productores de materias primas naturales para el cuidado personal

1. ¿Le gustaría ser proveedor de insumos naturales de compañías multinacionales de cosmética de Colombia?

 Copiar

4 respuestas



Si su respuesta es SI, Cuál empresa le gustaría?

4 respuestas

Natura, Ebell, oboticario,

No tengo una preferencia específica

Empresas que requieran la materia prima y pueda cumplir con la necesidad

Belcorp, Natura, Esika, oboticario

Encuesta productores de materias primas naturales para el cuidado personal

1. **Cuál considera que es el mayor problema para ser un proveedor directo de una multinacional cosmética en Colombia.**

4 respuestas

Exigencias de documentación y pagos

Cumplir con la capacidad de venta y en ocasiones piden certificaciones complejas para un pequeño productos

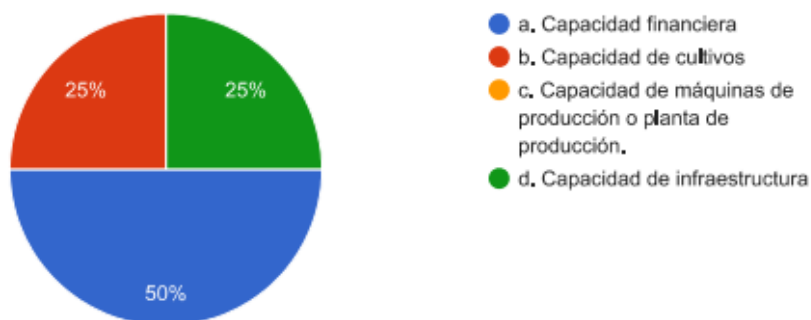
Competencia, certificaciones necesarias y red de contacto

Los requisitos de certificaciones son muy complejos, adicionalmente exigen documentación excesiva que no es fácil de tener a la mano y no hay garantías de compra del producto ya que no se trabaja con anticipos de producción como se hace con mercados internacionales

 Copiar

1. **¿Cuál es la limitante de producción de su producto?**

4 respuestas



### **C. Entrevista al Productor de Insumos Naturales**

0:4:46.180 --> 0:4:51.510

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

buenos días, Óscar, Muchas gracias por atendernos esta entrevista

0:4:52.650 --> 0:4:58.520

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

Propósito académico, la idea es conocer más sobre su negocio y cómo se desarrolla el mismo.

0:4:59.260 --> 0:5:7.250

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**Mi primera pregunta en esta entrevista es que nos cuente de tu empresa cuántos años lleva en el mercado y cómo es el proceso de producción.**

0:5:9.330 --> 0:5:14.600

OSCAR

Bueno, en nosotros llevamos más de 9 años de investigación y desarrollo.

Con la investigación desde la parte agronómica, porque fruto, digamos existía, pero no se conocía, no había un manejo agronómico adecuado. El árbol existía, entonces, primero tocó investigar toda la parte de agronómica.

Aprender a domesticar el árbol.

Aprenderá a sembrarlo, a cosecharlo esperar 5 años para que inicie la cosecha.

Empezar a hacer el desarrollo industrial, se creó una planta primero, luego tuvieron que crearse los procesos.

Las máquinas se desarrollaron para la extracción del aceite de fueron más de 150 pruebas para los llegar al proceso de extracción.

Y de ahí para allá se desarrollaron los cosméticos y después empezar a conseguir los clientes.

Hace 3 años constituimos la empresa, se lleva industrias natural oils SAS y nuestra marca comercial, que es una. Una marca que tiene producto terminado se llama Tacay.

0:6:26.320 --> 0:6:26.720

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

Qué bueno.

**¿Y en ese en este negocio de del cacay, cuáles son tus principales clientes y de**

**qué manera vendes el producto?**

0:6:40.620 --> 0:6:45.970

OSCAR

Bueno, yo tengo 2 líneas de negocio, vendo la materia prima a fabricantes de cosméticos y vendo producto terminado.

A línea de cosméticos vendo el aceite por galones o por litros.

Producto terminado, productos anti-edad como un aceite anti edad, una mantequilla corporal y una crema facial, que le vendo al usuario final o al distribuidor que quiera distribuir mi marca.

0:7:18.460 --> 0:7:25.720

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**Perfecto y entre esas 2 líneas de negocio que tienes ¿Cuál te generan mayores ingresos y ganancias?**

0:7:31.720 --> 0:7:46.420

OSCAR

Bueno, los mayores ingresos están en venta de materia prima porque tenemos clientes del exterior que ellos empezaron con 1 L y hoy en día no están pidiendo altos volúmenes superior a 10.000 lts.

El producto terminado pues tampoco es una cifra despreciable, porque nosotros estamos vendiendo alrededor unas 12000 unidades de producto al año y se venden por lo menos 600 millones de pesos.

:8:4.10 --> 0:8:14.840

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**Una pregunta, de la línea de materia prima, ¿cuál es tu principal cliente? ¿Se encuentra en el país?**

0:8:13.500 --> 0:8:19.330

OSCAR

No, el 95% de nuestros clientes son clientes extranjeros.

Sí, y nosotros no. Tenemos un abanico de clientes, sino tenemos 23 que prácticamente ellos hacen pedidos grandes. Tienen una producción comprometida.

Yo lo que hago es ir creciendo gradualmente con mis clientes.

Yo los programo a finales de año para el siguiente año y les pregunto el volumen que necesitan y reviso si puedo tenerlo o no.

0:8:55.500 --> 0:9:4.10

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**¿En Colombia por qué no vende ese producto a compañías multinacionales que operan acá en el país?**

0:9:5.520 --> 0:9:31.860

OSCAR

No he tenido el contacto la mayoría de nuestros clientes, digamos, han llegado a nosotros a través de la página web o ferias que nos hemos presentado.

Aunque estaba en alguna feria he hecho, digamos algún contacto con empresas Grandes de Colombia, pero pues todavía por parte de las empresas no habido interés de comprar el producto.

En Cambio, las empresas de Europa. Ella sí me ha buscado a mí, yo por lo menos no conozco Europa, pero ellos sí han venido a buscar el producto.

0:9:45.540 --> 0:9:58.970

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**¿tú conoces algo de los intereses que tienes con las empresas colombianas o que operan acá? ¿Has conocido, digamos, todo el proceso para para vincularse con ellos? ¿Qué te exigen?**

0:10:0.210 --> 0:10:6.340

OSCAR

No, nunca he hecho el proceso para venderle a una empresa a Colombia.

0:10:9.170 --> 0:10:20.350

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**¿Con respecto a la producción, cuál es tu principal limitante? ¿Cuál es la piedra en el zapato para crecer en producción?**

0:10:21.750 --> 0:10:31.40

OSCAR

Bueno, la dificultad sería d pronto el volumen

Sí satisfacer la demanda porque, digamos nosotros, hemos tenido casos de éxitos, clientes de nosotros que han comprado el producto y puede saltar de un pedido de 200 Lts a 1600 Lts

Y nosotros tenemos un crecimiento, donde los cultivos lo no todos los sembramos al mismo tiempo y el árbol dura 5 años en iniciar la producción, una hectárea produce aproximadamente 1000lts, donde la siembra cuesta aproximadamente 40 millones de pesos, y el mantenimiento anual 20 millones, la recolección otros 20 millones por mes

y la cosecha es de 4 meses al año únicamente, y la extracción en esos 4 meses unos 40 millones mensuales ese es el costo de la planta con personal.

Entonces tenemos un crecimiento por lo menos para el otro año, esperamos tener 4500 Lts de aceite de cacay y ahí vamos subiendo y en 5 años esperamos estar produciendo 30000 Lts de aceite al año.

Casi que rápidamente ahorita digamos, porque una parte de cultivo está arrancando, pero el otro año empiezan más y así hasta que todo el cultivo empieza a producir, fuera de eso cada año que va pasando va aumentando la producción.

0:11:40.600 --> 0:11:55.250

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**Perfecto, bueno, y digamos ahí el financiamiento de este, cual es la perspectiva o visión que tienes a largo plazo, la haces a través del sistema financiero de Colombia, o sea, ¿ellos te van a prestar La Plata o Cómo?**

0:11:53.840 --> 0:12:7.170

OSCAR

Sí, pero es muy complicado, realmente es muy complejo, nosotros nos apalancamos con las compras del producto, a nosotros nos compran la cosecha anticipadamente y así es la forma que trabajamos con las empresas extranjeras

0:12:8.350 --> 0:12:21.30

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**¿Cuánto tu requerirías para crecer en producción? Nosotros habíamos contactado contigo antes y nos habías dado como una cifra que necesitabas, pero que el sistema financiero no te prestaba tanto. Como es ese tema.**

0:12:22.420 --> 0:12:27.330

OSCAR

Digamos que en algún momento nosotros hicimos un proyecto.

Y para crear una planta para mantener el cultivo y todo eso, o sea por lo menos 1 millón de dólares.

Para hacer todo.

0:12:37.820 --> 0:12:40.210

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**¿Perfecto y cuánto te prestan en Colombia?**

0:12:41.420 --> 0:12:45.670

OSCAR

No, aquí es difícil que le presten una cifra de esas

0:12:46.410 --> 0:12:48.220

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**¿Cuánto te presta el máximo?**

0:12:49.980 --> 0:12:52.650

OSCAR

No, pues yo creo que por ahí 50 millones de pesos

0:12:56.540 --> 0:13:4.840

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**¿Qué te impulsaría a vender tu producto en Colombia, La materia prima? ¿Qué te gustaría?**

0:13:4.310 --> 0:13:29.100

OSCAR

No, de pronto algún sistema de financiamiento o algo que lo apoyos. Digamos que nosotros que estamos haciendo con algunas empresas le vendemos, le vendemos el producto como anticipadamente, como contrato forward, entonces yo ellos me dan una financiación y yo les pago en aceite en diferentes años. A un precio diferencial del mercado.

0:13:29.440 --> 0:13:41.120

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**¿OK, Tú qué esperarías de las empresas multinacionales que trabajan este tipo de productos de skin care en Colombia? ¿Cuál sería el ideal para ti?**

0:13:45.70 --> 0:13:47.0

OSCAR

Bueno, lo ideal como desarrollador de materias primas, lo ideal es que muchas empresas las conozcan. Entre más empresas utiliza el aceite cacay nos va a ayudar a la industria, yo estoy haciendo crecer también la capacidad de producción no solo ampliando los cultivos, sino que creamos viveros con los campesinos de la zona, donde los capacitamos en la siembra, mantenimiento de cultivo y recolección del fruto, adicional los estamos certificando y vamos a ampliar la capacidad.

Pero lo ideal es que las empresas colombianas tengan un financiamiento a este tipo de proyecto, que nosotros como empresa le paguemos en aceite a un precio diferencial.

0:14:34.870 --> 0:14:52.220

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**¿Y digamos tú, conoces de alguna empresa que esté haciendo ese tipo de apoyo en otro tipo de productos? ¿No sé, has escuchado de algo en otra región del país o de otra de una empresa que esté apoyando fuertemente este tipo de proyectos?**

0:14:53.330 --> 0:14:56.550

OSCAR

Pues yo tengo entendido que Natura tiene este tipo de sistema

Escuchaba algunas empresas multinacionales como de aceites esenciales como do Terra. También presta ese servicio.

Y, digamos, la empresa con la que estamos trabajando actualmente, digamos que ellos también están en un análisis de ese tema, pero digamos que actualmente trabajamos tema financiación casi que anual.

Ellos no financian la cosecha del próximo año, porque nos dan un anticipo y nosotros le pagamos en aceite.

0:15:34.440 --> 0:15:43.510

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**¿OK ósea que digamos que el modelo que te gustaría en Colombia sería entonces el que el que está haciendo Natura, tengo entendido que Natura está haciendo, eso en el Amazonas, cierto?**

0:15:44.650 --> 0:15:47.560

OSCAR

Sí, creo que sí. En Brasil y en el Amazonas.

0:15:48.520 --> 0:15:55.460

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**¿Con respecto a tus cultivos, ellos están ubicados en qué región del país, tus cultivos de cacay?**

0:15:56.860 --> 0:15:59.110

OSCAR

En puerto lleras, meta.

0:15:59.760 --> 0:16:1.270

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**¿Eso es la orinoquia, cierto?**

0:16:2.100 --> 0:16:3.190

OSCAR

La orinoquía.

0:16:4.730 --> 0:16:11.680

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**¿Cuál es tu mayor competidor? ¿Y digamos que cuáles son? Como las diferencias con este.**

0:16:13.620 --> 0:16:22.990

OSCAR

Bueno, pues digamos que hay 2 o 3 competidores, está la empresa Kahai.

¿Cuál es el factor diferencial de Tacay? Queda que Tacay tiene mucho desarrollo, tiene investigación, tiene, tiene un estudio en la planta y conoce muy bien el aceite, la del proceso de extracción. Manejamos una excelente calidad.

En el aceite y eso ha permitido crecer cuando uno hace las cosas con amor y con calidad, el producto se vende casi que solo.

0:16:56.430 --> 0:17:1.360

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**Sí, ustedes producen más, ¿Quiénes son los que más producen en Colombia?**

0:17:1.0 --> 0:17:19.450

OSCAR

Nosotros estamos en una competencia con la cosecha silvestre, pero nuestros cultivos son los que están en desarrollo, es el cultivo que está más desarrollado. Los de ellos no han iniciado todavía la mayoría de su producción. Están en crecimiento.

0:17:22.740 --> 0:17:32.810

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**¿Y qué factores influyen? Eso, no sé, digamos tú tienes tu producción en puerto Lleras. La competencia la tiene en otro lado o en otra parte del país.**

0:17:34.60 --> 0:17:39.250

OSCAR

A diferencia de nuestra competencia, está ubicada en un terreno que es en puerto Gaitán.

¿Este árbol es de origen o es endémico de la Amazonía? ¿Y la Orinoquía? Pero de la Orinoquia selva, él es del Piedemonte Llanero, y donde ellos están en un sector que es como dónde sacan el petróleo, que allá es un terreno más agresivo. Es altillanura y

es un terreno complejo para el buen desarrollo del árbol y del cultivo.

Entonces es un sí lo pueden lograr, pero van a tener que invertir más recursos y más tiempo, tal vez nosotros tenemos árboles con muy buen desarrollo y con muy buena producción a un menor precio por la calidad de las tierras.

De nosotros son más la Tierra, anteriormente eran montañas, nosotros compramos terrenos y ya eran potreros, pero hace muchos años, hace 100 años, eso era una montaña de selva.

0:18:43.340 --> 0:18:58.100

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**De querer vender alguna empresa multinacional en Colombia, Tú has escuchado de del proceso como tal. qué piden, que exigen y si te parece que es muy complejo, de pronto llegar a ser proveedor de una empresa acá en Colombia.**

0:18:58.170 --> 0:18:58.430

OSCAR

Bueno, yo he escuchado que exigen el sarlaft, que es como un documento que certifica que uno no tiene origen de recursos del narcotráfico ni de la lista Clinton, como como un certificado de que sus recursos son lícitos.

Otra cosa es que piden calidad algún certificado de calidad como un ISO 9001

Nosotros, a pesar de que no tenemos el certificado de calidad, si tenemos un sistema de gestión que lo que da es una trazabilidad a nuestros productos lo entregamos certificado con resultados de laboratorio, es más, Siempre que yo voy a enviar muestras de producto a digamos, no tenemos el certificado, pero si tenemos un buen producto.

0:20:12.550 --> 0:20:25.490

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

**O sea, en ese orden de ideas, la compañía que a ustedes les venden en el extranjero, digamos, pueden ser más flexibles en ese tema o ellos se encargan de verificar la calidad y apoyarlos a ustedes en entonces este proceso.**

0:20:23.870 --> 0:20:46.430

OSCAR

Sí, nosotros mandamos nuestros análisis también porque nosotros contratamos análisis de laboratorio aquí en Colombia y la certifica. Ellos no sólo se quedan con ese respaldo, sino que ellos hacen su propio análisis y verifica la calidad del aceite que cumpla con la ficha técnica que se le dio.

0:20:48.490 --> 0:20:57.700

OSCAR ORLANDO OSPINA GARCIA

Bueno, no, excelente, Óscar, muchas gracias por la por la entrevista en la información que nos daba, es valiosa para el Propósito académico y pues muchísimas gracias por ello

0:21:5.910 --> 0:21:7.140

OSCAR

Bueno, que esté muy bien.

#### **D. Resultados Instrumento de entrevista a BELCORP (Manejo de Proveedores)**

4/6/23, 14:14

Entrevista Belcorp Manejo de proveedores

## Entrevista Belcorp Manejo de proveedores

1. Después de realizar encuestas y entrevistas a productores naturales, \* evidenciamos que uno de los problemas para ser proveedores de compañías multinacionales en Colombia son los requisitos que deben poseer para registrarse. ¿Podría mencionar los requisitos mínimos para inscribirse como proveedor de BELCORP?

sistema de gestión de calidad (no es indispensable que este certificado, sin embargo si es un plus); cumplimiento regulación Sagriflaft, BASC y OEA (las dos últimas pueden certificarse con una carta donde indiquen mecanismos de control); Estabilidad Financiera acorde al tiempo de operación y tipo de industria; soporte técnico científico, dependiendo de las características del material, donde se realicen controles de calidad, proceso y pruebas de desempeño y eficacia (si aplica).

---

2. Belcorp es consciente que los productores de insumos naturales en Colombia pertenecen al agro colombiano y son Pymes. Teniendo en cuenta esto, han considerado tener otro método para registrar estos proveedores

Si, se han desarrollado distintos mecanismos para la aprobación de proveedores considerando su grado de desarrollo, para los criterios que no son exigibles legalmente, los proveedores que están en etapas tempranas de implementación, se tiene en cuenta el tipo de industria, región y tiempo de operación a fin de evaluar los criterios mínimos viables, en caso sea necesario desde el frente de calidad, comercial y técnico se puede dar una guía con el fin de robustecer sus procesos y cumplir dichos criterios. Por otro lado, requisitos exigibles por Ley, como validación en listas restrictivas, cumplimiento Sagriflaft, estados financieros, mínimos de un sistema de gestión de calidad etc, si deben cumplirse.

---

4/6/23, 14:14

Entrevista Belcorp Manejo de proveedores

3. ¿Cuáles son los estándares de calidad mínimo que debe tener un proveedor de \* BELCORP?

Minimos de un sistema de gestion de calidad estandar. donde existan procesos documentados y se manejen registros, que permitan la trazabilidad durante toda la cadena productiva. desde los insumos hasta el producto terminado (almacenamiento y distribucion), eviten la ocurrencia de errores y se documenten los cambios que afecten el sistema.

4. ¿Qué requisitos se tienen en cuanto al embalaje, transporte, políticas \* de cumplimiento y penalidades a los proveedores?

el embalaje debe asegurar mantener las propiedades del insumo a lo largo de su vida util, para esto debe ser inherente y en lo posible tener soportes de estabilidad. en cuanto a transporte solo se deben cumplir lo minimos en cuando a BPA, garantizando que el material este adecuadamente embalado y/o estibado para su transporte, en cuanto a recoleccion el proveedor puede disponer el material bajo cualquier INCOTERM, ya que contamos con una operacion ligistica que facilita recoger el material en cualquier lugar. se deben cumplir politicas de cruelty free, trabajo justo, calidad y seguridad en cadena de suministro, evitar riesgo de contaminacion por lavado de activos, narcotrafico o terrorismo y politicas de relacionamiento contractual con proveedores. las penalidades pueden variar dependiendo el tipo de contrato o acuerdo que se parte enytre ambas partes y son de caracter bidireccional, o las aplicables por la legislacion local o internacional.

5. Otro aspecto que evidenciamos dentro de la entrevista y es que los productores se \* les hace más fácil exportar por el apoyo que tienen de las multinacionales extranjeras que vender en Colombia donde las exigencias para ellos son inalcanzables. Basado en esto, ¿qué plan tiene Belcorp para introducir a los pequeños productores de insumos naturales en Colombia?

en la actualidad tenemos un numero considerable de pequeños productores que han do creciendo a lo largo de los años. para ellos indagamos en las barreras que puede llegar a presentar el proveedor ya que las exigencias son basicas para poder vender en cualquier mercado y garantizar la calidad de los productos y/o estan alineadas a las regulaciones locales que deben implementarse, en este caso se realiza un acompañamiento a los proveedores a fin de ayudarles a roustecer sus procesos o se realizan sesiones a fin de entender las brechas, planes de inversion/expansion o el contexto natural del negocio para implementar un analisis mas adecuado a cada caso. (implementacion de proceso para evaluacion de start up).

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios

## E. Resultado Instrumento entrevista a BELCORP (Desarrollo de Producto)

4/6/23, 14:13

Entrevista Belcorp Desarrollo de Producto

### Entrevista Belcorp Desarrollo de Producto

1. ¿Cuáles son los principales activos de interés de materias primas para Belcorp en la línea de skin Care?

anti aging, cuidado del microbioma, especializados en manchas, producción de colágeno

2. Belcorp está en la búsqueda de algún producto sustituto específico?

no

3. ¿Dentro de todas las líneas de skin care, cuál es la de principal interés para usar materias primas locales?

contorno de ojos y contorno de labios

4. Es interesante para Belcorp aceites esenciales, específicamente el aceite de cacay que tiene propiedades para el anti envejecimiento como los son el retinol que tiene tres veces más que la rosa Mosqueta, 75% de Omega 6 y 50% más vitamina E que el Argán.

si, es un blend muy potente con uso el % bajos y alta eficacia, adicional tiene componentes conocidos y son de facil entendimiento por parte del consumidor

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios

## F. Resultados Instrumento entrevista a BELCORP (Sostenibilidad Socio-Ambiental)

### Entrevista Belcorp Sostenibilidad Socioambiental

1.Después de realizar una investigaciones el mercado colombiano, específicamente de aceite natural, encontramos varios aspectos relevantes, uno de ellos es que el productor colombiano prefiere exportar que vender en Colombia porque cuenta con un acompañamiento en el proceso y financiación de empresas multinacionales. Teniendo en cuenta esto, quisiéramos conocer como Belcorp apoyo al agro colombiano para contribuir y explotar las riquezas y productos naturales que existe en Colombia.

Actualmente como compañía tenemos la necesidad de explorar posibilidades de disminuir costos y reducir incertidumbre de la disponibilidad de materias primas necesarias para el desarrollo de nuestros productos, es por eso que en este momento se busca explorar alternativas de alianzas estratégicas con productores, una vez se determine que un productor con un prototipo de producto cumpla los requerimientos de producción se generarán acuerdos de contratación que garantice cantidades y precios de compra al agro, para brindarles seguridad en sus sistemas de producción garantizándoles la compra de los productos al final de las etapas productivas de esta manera se puede validar en futuro según las capacidades de producción y la calidad de las materias primas la posibilidad de generar anticipos parciales al producido acompañados de pólizas de cumplimiento y así garantizar capacidad financiera de los productores del agro para cumplir con los compromisos adquiridos con BELCORP.

4/6/23, 14:14

Entrevista Belcorp Sostenibilidad Socioambiental

2.Una de las compañías de mayor preferencia por los productores de materias primas naturales en Colombia es Natura, ya que esta tiene programas que financian los proyectos al agro colombiano y ayudan a su crecimiento especialmente en la Amazonia Colombiana. Qué plan tiene Belcorp para ser competitivos en el aspecto de sostenibilidad socioambiental.

Como se mencionó anteriormente es una línea nueva por explorar, pero se puede generar programas de contratación y garantías de compra, de la mano de anticipos para que los posibles aliados apalanquen sus procesos de producción, sin embargo BELCORP por el momento no tiene la capacidad o proyección a corto plazo de apoyar con recursos para inversión directa con los productores, todo funcionaría en función de anticipos de las entregas contratadas. Esto se debe a que BELCORP ha generado una inversión de US\$2 millones, la multinacional de productos de belleza impulsando los procesos de producción y transformación con su nueva planta de hidroalcoholes y maquillaje, lugar que le permitirá realizar el proceso completo de fabricación de fragancias y perfumes.

3.Teniendo en cuenta el interés de Belcorp en obtener productos naturales locales. Nos gustaría conocer los programas, instituciones o alianzas estratégicas para el fortalecimiento de proveedores locales.

Se cuentan con 4 programas de inversión social, asociados con impulsar el potencial de la mujer para transformar la sociedad. A través de programas que fortalecen su liderazgo y capacidades emprendedoras, buscamos contribuir a su empoderamiento económico y a la construcción de una sociedad más equitativa, estos programas están dirigidos a mujeres de más de 15 años de edad sin embargo solo tienen cobertura en Perú, Chile y Ecuador, Empresa socialmente responsable Contamos con el Distintivo Empresa Socialmente Responsable 2021 de Perú 2021, trabajamos día a día desde 5 ejes transversales para hacer realidad nuestro compromiso con la sostenibilidad, sin embargo estos programas han estado más enfocados en las mujeres consultoras y no en las áreas de Produccion asociadas a posibles proveedores de materias primas y no limitarlo por género.

4/6/23, 14:14

Entrevista Belcorp Sostenibilidad Socioambiental

4. Belcorp cuenta con algún proyecto sostenibilidad ambiental de bajas emisiones, diferente a la producción de empaques reciclables, aprovechamiento de residuos y reutilización del agua.

Belcorp cuenta con varios proyectos activos en función de sostenibilidad ambiental en las áreas químicas y de empaques lo que en el último año representó un ahorro de COP\$ 869,288,999, esto como consecuencia de 9,109.0 Metros cúbicos/Año de agua ahorrada, 585,641.0 kWh/Año energía ahorrada, 217.1 Ton/Año residuos evitados, esto ha generado 31,052.3 Ton/Año Emisiones totales de Co2; estos son resultados de los programas ambientales en ejecución entre los que podemos exaltar el proyecto de producción más limpia con ECOPOSITIVA, Encadenamiento productivo para el aprovechamiento de componentes de producto terminado, está alternativa es para el manejo interno, almacenamiento, tratamiento y disposición final de los residuos sólidos generados en Belcorp, que incluye una separación manual de cartón, plástico y plegadiza. A partir de esta separación Ecopositiva hará una separación en donde el envase primario (vidrio y plástico) y se separe del contenido del envase (colonias, cremas y shampoos). Luego, realizará un aprovechamiento y posterior comercialización de las resinas como materia prima en otras industrias. Se espera lograr un aprovechamiento del 67% de los residuos generados, manteniendo la tendencia de la prueba piloto que se realizó con 2 Ton de residuos. Se logrará una reducción en el consumo de combustibles fósiles por la disminución de viajes en la logística.

5. ¿Tienen conocimiento que la producción de aceite de cacay disminuye la emisión de CO2?

Reconocemos como compañía que los productos de origen natural pueden representar una gran responsabilidad ambiental en sus procesos productivos siendo fuentes de producción más limpia, sin embargo no hemos detallado, caracterizado y cuantificado la emisión de CO2 específica de la producción de cacay ya que hasta el momento está no es una de las líneas de trabajo o desarrollo de la compañía.

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios