

**1. DISEÑO DE UN PLAN EXPORTADOR PARA LA PENCA DE SÁBILA,  
PRODUCIDA EN LA CIUDAD DE PEREIRA**

Propuesta de proyecto de grado para optar los títulos de ingeniero comercial y financiero

LAURA MARÍA CABALLERO ARROYAVE

SANTIAGO OSORIO GIRALDO

UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA

FACULTAD DE INGENIERÍAS

PEREIRA

2018

**DISEÑO DE UN PLAN EXPORTADOR PARA LA PENCA DE SÁBILA,  
PRODUCIDA EN LA CIUDAD DE PEREIRA**

**LAURA MARÍA CABALLERO ARROYAVE  
SANTIAGO OSORIO GIRALDO**

**ASESOR**

**ALEXANDER MARIN BURITICA**

**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA**

**FACULTAD DE INGENIERÍAS**

**PEREIRA**

**2018**

## TABLA DE CONTENIDO

### Pág.

INTRODUCCIÓN.....	13
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	15
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	15
1.2 HIPÓTESIS .....	19
1.3 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....	19
1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	19
2. OBJETIVOS.....	21
2.1 OBJETIVO GENERAL.....	21
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	21
3. JUSTIFICACIÓN.....	22
4. MARCO REFERENCIAL .....	25
4.1 MARCO DE ANTECEDENTES .....	25
4.2 MARCO TEÓRICO .....	29
4.2.1 Comercialización internacional .....	29
4.2.1.1 Adam Smith y la teoría del comercio exterior “La riqueza de las naciones”	29

4.2.1.2	David Ricardo teoría de comercio exterior expuesta en la obra “Principios de economía política” .....	30
4.2.1.3	Teoría de internacionalización – Teoría Push and Pull Factors .....	31
4.2.1.4	Teoría de internacionalización – Cultura organizacional global.....	32
4.2.2	Aloe Vera.....	33
4.2.2.1	Penca de Sábila .....	33
4.2.2.2	Extracción y transformación del aloe vera.....	35
4.2.2.3	Aloe Vera en Colombia.....	38
4.3	MARCO CONCEPTUAL .....	40
4.4	MARCO LEGAL O JURÍDICO .....	44
4.5	MARCO GEOGRÁFICO.....	46
5.	MARCO METODOLÓGICO .....	48
5.1	TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	48
5.2	DELIMITACIÓN DEL PROYECTO .....	50
5.3	INSTRUMENTO.....	50
5.4	FASES DE LA INVESTIGACIÓN.....	53
6.	PRESELECCIÓN DE PAÍSES CON LAS MEJORES POSIBILIDADES PARA EXPORTAR PENCA DE SÁBILA.....	55
6.1	PRESELECCIÓN DEL MERCADO .....	55

6.1.1	Estados Unidos .....	58
6.1.1.1	Clasificación del entorno empresarial.....	60
6.1.1.2	Industria de los cosméticos y productos para la salud en Estados Unidos.....	62
6.1.2	Perú.....	63
6.1.2.1	Clasificación del entorno empresarial del Perú.....	65
6.1.2.2	Industria de los cosméticos y productos para la salud en Perú .....	66
6.1.3	Chile.....	67
6.1.3.1	Clasificación del entorno empresarial de Chile .....	69
6.1.3.2	Industria de los cosméticos y productos para la salud en Chile.....	70
6.1.4	México .....	71
6.1.4.1	Clasificación del entorno empresarial de México.....	73
6.1.4.2	Industria de los cosméticos y productos para la salud en México .....	74
6.1.5	Tabla de preselección de mercados .....	75
6.1.5.1	Selección del país objetivo, alternativo y contingente .....	76
7.	Inteligencia de mercados .....	77
7.1	Perfil de país .....	78
7.2	Relaciones comerciales Colombia – Estados Unidos.....	79

7.3	Perfil logístico de exportación a Estados Unidos .....	80
7.3.1	Acceso marítimo .....	81
7.3.2	Acceso aéreo .....	83
7.4	Arancel de Aduanas .....	85
7.5	Cultura para hacer negocios.....	86
7.6	Análisis de la demanda .....	88
7.6.1	Características de la demanda.....	91
7.7	Producto .....	92
7.8	Presentación .....	93
7.8.1	Embalaje .....	94
7.8.2	Etiquetado .....	97
7.8.3	Costos de manipulación y empaque.....	97
7.9	Capacidad de oferta .....	98
7.10	Precio en el mercado .....	101
7.11	Aspectos legales reglamentación para exportar penca de sábila hacia estados unidos	102

7.11.1	Reglamentación país destino.....	102
7.11.2	Reglamentación país de origen .....	103
8.	Plan comercial y financiero para la exportación de penca de sábila al país seleccionado con mayor potencial. ....	104
8.1	Plan comercial.....	104
8.2	Estrategia para acceder al mercado objetivo.....	104
8.2.1	Calculo de envío de muestras .....	105
8.2.2	Participación en feria internacional .....	106
8.2.2.1	Objetivos de participación en la feria internacional.....	106
8.2.2.2	Presupuesto de participación en la feria internacional.....	106
8.3	Distribución física internacional.....	109
8.3.1	Empaque, carga y costos de transporte.....	110
8.3.2	Precio de venta EXWORK. ....	112
8.3.3	Cotización envío de contenedor.....	113
8.3.4	Cotización transporte interno de la mercancía.....	116
8.4	liquidación costos de exportación.....	116

8.4.1	Costos directos de exportación vía marítima.....	118
8.4.2	Obligaciones del comprador.....	120
8.4.3	Obligaciones del Vendedor.....	121
8.5	Estado de resultados para un contenedor enviado.....	122
	CONCLUSIONES.....	122
	RECOMENDACIONES.....	126
	BIBLIOGRAFÍA.....	127
	ANEXOS.....	135



## LISTA DE TABLAS

### Pág.

Tabla 1. Fase I Estudio de preselección de países.....	53
Tabla 2. Fase 2. Selección de mercado objetivo .....	53
Tabla 3. Fase 3. Inteligencia de mercado .....	54
Tabla 4. Fase 4. Plan comercial y financiero .....	54
Tabla 5. Indicadores de crecimiento Economía de Estados Unidos.....	60
Tabla 6. Debilidades y fortalezas economía Norte Americana .....	61
Tabla 7. Comportamiento de las importaciones de sábila en Estados Unidos .....	63
Tabla 8. . Indicadores de crecimiento Economía de Perú .....	64
Tabla 9. Debilidades y fortalezas economía peruana .....	66
Tabla 10. Indicadores de crecimiento Economía de Chile .....	68
Tabla 11. Debilidades y fortalezas economía chilena .....	70
Tabla 12. Indicadores de crecimiento Economía de México .....	72
Tabla 13. Debilidades y fortalezas economía mexicana .....	73
Tabla 14. Tabla de preselección del mercado para exportación de penca de sábila .....	75
Tabla 15. Resumen de indicadores .....	77
Tabla 16. Información básica de Estados Unidos De América .....	78
Tabla 17. Datos geográficos de Estados Unidos De América.....	78
Tabla 18. Datos económicos de Estados Unidos De América .....	79
Tabla 19. Evolución balanza comercial Colombia – Estados Unidos (2010 – FEB.2016) .....	80

Tabla 20. Participación de Estados Unidos en exportaciones de Colombia (%) .....	80
Tabla 21. Desempeño logístico de Estados Unidos .....	81
Tabla 22. Unidad de empaque exportación pencas de sábila .....	94
Tabla 23. Calculo pallet.....	97
Tabla 24. Calculo mano de obra manipulación y empaque de cajas.....	98
Tabla 25. Área, producción y rendimiento de cultivos de sábila .....	100
Tabla 26. Calculo capacidad de oferta de penca de sábila en el municipio de Pereira .	100
Tabla 27. Precio Nacional - Penca de Sábila .....	101
Tabla 28. Caculo precio de venta .....	102
Tabla 29. Ficha técnica del tipo de ferias sugeridas.....	106
Tabla 30. Características del stand .....	108
Tabla 31. Presupuesto participación en feria.....	109
Tabla 32. Costos totales de empaque .....	111
Tabla 33. Costos empaque por caja.....	111
Tabla 34. Liquidación precio de venta EXWORK.....	112
Tabla 35. Datos contendor.....	113
Tabla 36. Datos carga por contenedor.....	114
Tabla 37. Transporte de carga internacional marítimo, cotización 21480-2017 (V-1)..	115
Tabla 38. Información base liquidación costo exportación.....	117
Tabla 39. Definición de conceptos liquidación exportación .....	118
Tabla 40. Cálculos liquidación de la exportación .....	119
Tabla 41. Estado de resultados envió un contenedor de 20" Penca de Sábila.....	122

## LISTA DE FIGURAS

Pág.	
	Figura 1. Penca de sábila - cristal de sábila..... 34
	Figura 2. Mapa ubicación de la ciudad de Pereira ..... 47
	Figura 3. Acceso marítimo a Estados Unidos ..... 82
	Figura 4. Acceso aéreo a Estados Unidos ..... 85
	Figura 5. Penca de sábila..... 93
	Figura 6. Film stretch de red o macroperforado ..... 94
	Figura 7. Caja de empaque ..... 95
	Figura 8. Posición de empaque pencas de sábila en caja ..... 96
	Figura 9. Pallet madera..... 96
	Figura 10. Food Facility Registration module FAD..... 103
	Figura 11. Cotización envío caja de muestra ..... 105
	Figura 12. Cotización tiquetes aéreos..... 107
	Figura 13. Cotización Hotel ..... 107
	Figura 14. Cotización Stand en feria ..... 108
	Figura 15. Distribución Física Internacional DFI ..... 110
	Figura 16. Ruta marítima B- Puerto Buenaventura –Miami ..... 113
	Figura 18. Localización puerto de destino ..... 115
	Figura 20. CFR - Cost and Freight (coste y flete, puerto de destino convenido)..... 116

LISTA DE ANEXOS

Pág.

Anexo A. Cotización transporte carga internacional..... 135

## INTRODUCCIÓN

El propósito de realizar un plan exportador para la penca de sábila que se está produciendo en el municipio de Pereira, permitió la identificación de a los Estados Unidos como el mejor aliado comercial para este producto, dadas las condiciones de estabilidad económica y los beneficios arancelarios con este país gracias a la firma del TLC.

El estudio permitió el análisis de cuatro países donde se analizaron, factores macroeconómicos, entorno empresarial para hacer negocios, y comportamiento de Industria de los cosméticos y productos para la salud en cada país y análisis de las importaciones de sábila.

Como ultima finalidad del estudio presenta un detallado proceso de la estrategia comercial requerida para lograr llegar al mercado de los Estados Unidos y los costos de un proceso de exportación para este producto desde la ciudad de Pereira, a través del puerto de Cartagena hasta el puerto marítimo de Port Everglades en Miami, como centro de distribución para el producto dentro de los Estados Unidos.

El análisis permite concluir que existe un mercado internacional creciente para el producto del aloe vera, que se debe exportar sin ninguna transformación agroindustrial porque no existe en la región una empresa en capacidad de dar valor agregado y convertirla

en gel de aloe vera que es un producto de mayor precio en el mercado internacional industrial alimenticio, farmacéutico y del cuidado corporal.

## **2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En el eje cafetero se ha sembrado penca sábila sin embargo no se ha logrado el nivel de desarrollo industrial que este requiere, lo que ha ocasionado grandes pérdidas entre los cultivadores al no poder comercializar el producto en forma constante ya que no existe una demanda a nivel regional por parte de empresas procesadoras.

### **2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

El Aloe Vera o Sábila (*Aloe Barbadensis* Miller) es una planta perenne<sup>1</sup> perteneciente a la familia de las liliáceas, de la cual se obtiene un gel que se extrae de las pencas de las plantas y se conoce comercialmente como Aloe Vera o Sábila, y al cual se le atribuyen múltiples propiedades medicinales, convirtiéndose en un producto natural de gran atractivo para la industria alimenticia, laboratorios farmacéuticos y laboratorios de la industria cosmética por sus atributos regenerativo de tejidos.

En cuanto al cultivo de sábila “Aloe Vera”, se puede decir que es un sistema productivo que se adapta a las diferentes ofertas ambientales que posee el territorio colombiano, es por

---

<sup>1</sup> Para la botánica, una planta perenne es la que vive más de dos años.

ello que este cultivo se ha implementado en diferentes zonas del país. Específicamente en Risaralda el ICA registra 50 hectáreas de cultivo tecnificado de Sábila en los municipios de Pereira, Dosquebradas, Belén de Umbría, Santa Rosa de Cabal, Mistrató y Marsella; Sin embargo, este censo continúa ampliándose, ya que es un producto de pequeñas parcelas y sus propietarios o productores aún no se han identificado; es así como en otros sectores como comité de cafeteros se habla de cerca de 100 hectáreas si se tiene en cuenta la suma de los mini productores de sábila que están asociando este cultivo con su actividad agrícola principal como el café o plátano entre otros (ICA, 2015).

Los referentes antes mencionados han dado origen a una industria agroindustrial llena de expectativas soportadas en la expansión del mercado del Aloe vera, al interior del país por parte de los laboratorios cosméticos, laboratorios farmacéuticos y empresas productoras de alimentos que requieren el gel obtenido de las pencas como materia prima para sus procesos. Fenómeno que ha generado grandes expectativas al interior de los agricultores, pero como en la gran mayoría de los procesos agroindustrial la producción primaria siempre crece a mayor velocidad que la industrialización; y los agricultores todavía no encuentran los mercados industriales que han motivado la siembra y garanticen su comercialización.

Es por esta razón que en la cadena de comercialización se encuentra un nicho de mercado abastecido por los pequeños productores agrícolas que encuentran en las tiendas, pequeños supermercados e incluso en grandes superficies una alternativa fácil de



comercializar en la penca de sábila en forma natural, sin ningún proceso cuando ya tienen un tamaño y grosor interesante para los comercializadores.

Pero con esta práctica comercial se está perdiendo la posibilidad de abastecer el mercado con un producto de valor agregado que fortalezca la cadena productiva de la sábila, y que mejores las condiciones de precio para los productores; hecho que se evidencia cuando se compara el precio del mercado nacional, donde la sábila sin certificación es vendida a 800 pesos el kilo, mientras el cristal de la sábila procesado y convertido en gel costaba en el año 2012 aproximadamente 20 mil pesos el kilo (ANGALZ, 2012).

Según Amparo Ballesterero Presidente de Alo Café “El talón de Aquiles de la sábila en Colombia ha sido la falta de un desarrollo industrial serio que permita venderla en gel, procesada, a multinacionales y a mercados de Europa y Estados Unidos, donde el consumo del aloe vera es creciente (SENA, 2015).

Este panorama permitiría pensar que el problema de los agricultores de sábila en Risaralda ya tendría un mercado asegurado para su producción, pero debido a que no se ha desarrollado un sector agroindustrial para el procesamiento de la sábila, los productores de penca de sábila están comercializando su gran mayoría de producto en forma directa a los distribuidores que llegan al consumidor final con la presentación de hoja de sábila o más conocida como penca de sábila en los hogares.

Pero ante los volúmenes de hectáreas sembradas la demanda de supermercados, tiendas de fruiter no es lo suficiente para cubrir la oferta del sector agrícola de penca de sábila; a pesar de que es un producto que sirve para múltiples propósitos no solo en Colombia si no el mundo, aun no adquiere la importancia que este necesita y merece, es decir que no tiene un reconocimiento en el mercado, esto se debe a que el gobierno no le ha brindado el suficiente interés financiero y comercial a este bien. “El Eje Cafetero es una muy buena zona para sembrar, pero se requiere del interés de la academia y del Gobierno”, lo afirma; Pedro Sánchez Neira, director técnico de Inversiones Alóe Colombia (Hidalgo, 2012).

En la actualidad no hay muchas empresas en el eje cafetero especializadas en la comercialización de este producto según Amparo Ballesteros, representante legal de Aloe Café, lo mejor de esta planta en el país se produce en esta zona. "La sábila más competitiva de Colombia está en el Eje Cafetero. Su contextura es de 80 centímetros de largo y 15 de ancho, con un peso promedio de 3 libras la hoja, por lo cual es atractiva para la industria internacional” (NGALZ, 2011).

El propósito de la investigación planteada esta direccionada a la elaboración de un plan de exportación para los cultivadores de penca de sábila del Eje Cafetero determinando los mercados en el exterior, competencia, identificación de precios de mercados internacionales, productos en demanda, logística de exportación desde la ciudad de Pereira como centro de distribución del eje cafetero, identificación de mercados potenciales a nivel internacional, identificación de las actividades requeridas para la exportación del producto,

proceso que debe ir acompañado con un estudio técnico y financiero de mercado y sanitario que permita establecer que tan factible es el plan de exportación propuesto.

## **2.2 HIPÓTESIS**

- Hay un mercado internacional demandante de penca de sábila.
- Existe una oferta de penca de sábila en Risaralda, con las condiciones de calidad y cantidad capaz de abastecer un mercado internacional.
- Es viable financiera y comercialmente exportar penca de sábila desde la ciudad de Pereira.

## **2.3 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN**

¿Cómo diseñar un plan exportador para la producción de penca de sábila producida en el Municipio de Pereira?

## **2.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

Ante el problema planteado se surgen las siguientes preguntas que orientaran la investigación para el logro del objetivo general y que permiten la construcción de los objetivos específicos de la investigación:

¿Cuál es el potencial exportador de la penca de sábila?

¿Existe una demanda real del producto a nivel internacional?

¿Cuál es el comportamiento del mercado internacional de la sábila producida en Colombia?

¿Cuáles son las exigencias técnicas, comerciales y de inocuidad requeridas para la exportación de la penca de sábila?

¿Cuáles son los países de destino con potencial para la penca de sábila desde el Eje Cafetero?

¿Cuál es la factibilidad financiera de un plan exportador para el producto de penca de sábila desde el Eje Cafetero?

### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1 OBJETIVO GENERAL**

Diseñar un plan exportador para la penca de sábila, producida en la ciudad de Pereira, para ser implementado en el primer semestre año 2017.

#### **3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ✓ Realizar un estudio de preselección de países con las mejores posibilidades para exportar penca de sábila.
- ✓ Seleccionar el mejor mercado objetivo entre los países preseleccionados a partir de la matriz de preselección de mercados.
- ✓ Realizar inteligencia del mercado al país objetivo para el análisis del producto del consumidor, competencia, distribución entre otros.
- ✓ Formular el plan comercial y financiero para la exportación de penca de sábila al país seleccionado con mayor potencial.

#### **4. JUSTIFICACIÓN**

La producción y comercialización de productos naturales ha tenido un amplio desarrollo en los últimos tiempos debido principalmente al giro en la orientación del consumo de productos más saludables y amables con el medio ambiente. La producción sostenible de dichos elementos se ha convertido en un tema de investigación recurrente, así como sus formas de comercialización. Uno de ellos de reciente interés comercial para el país es la sábila o Aloe Vera (COY, 2013).

El desarrollo de la medicina moderna y la industria de los cosméticos, ha estado estrechamente ligado al aprovechamiento de los conocimientos alrededor de las plantas y productos naturales que en su composición primaria contienen gran variedad de elementos benéficos y esenciales para la conservación de la salud humana.

Históricamente, el Aloe ha sido utilizado en la medicina tradicional para el tratamiento de muchas enfermedades, En Colombia, la principal variedad de sábila producida es Aloe barbadensis Miller y existen cultivos localizados en varios departamentos: Atlántico, Antioquia, Cundinamarca, Guajira, Magdalena, Tolima, Santander, Valle del Cauca y la Región Cafetera, Sin embargo se importa materia prima para la elaboración de productos a base de Aloe vera (Estupiñan I., 2012).

Actualmente en Colombia, existe un excelente potencial para producir Aloe vera. El cultivo de esta planta lo realizan en su mayoría pequeños productores; es importante mencionar que el desarrollo de la penca de sábila, su industrialización y producción no ha sido homogéneo en el país pero existe un interés por el gobierno nacional de consolidar la cadena productora de sábila la cual agrupa a todos los agentes que intervienen en su ejecución con el fin de potenciar su desarrollo competitivo y vincular beneficios para todos los actores, a pesar de que en el país se siembra penca sábila, su desarrollo agroindustrial ha sido precario, lo que le ha ocasionado continuar fuera de los primeros renglones en el comercio internacional. Esto parece deberse a la falta de experiencia en la transformación de la sábila, y a la falta de estudios a nivel agrícola; sobre todo de aquellos que develen la cadena agro productiva de la sábila e identifiquen las fases de la producción susceptibles a introducir mejoras en aras de ampliar o mejorar su comercialización (Estupiñan I., 2012).

Así mismo, resultan necesarios estudios enfocados en la comercialización del producto agrícola o de sus subproductos de transformación industrial, utilizados como materias primas en la industria nacional (ANGALZ, 2012).

En la región cafetera el cultivo se inició en el año 2004, aprovechando de una parte las bondades del clima tropical y la excelente calidad de los suelos y de otra promoviéndola como una actividad multipropósito de beneficio social. En Risaralda, el cultivo se encuentra extendido en los municipios de Guática, Mistrató, Belén de Umbría, Santuario, Santa Rosa y Combia y en el municipio de Montenegro en el departamento del Quindío. El cultivo de

Aloe vera se encuentra dentro de la apuesta productiva regional: cadena de mercados verdes y biocomercio, en el programa de plantas aromáticas y medicinales (Estupiñan I., 2012).

Por lo tanto, entendiendo esta perspectiva nacional y local, es pertinente realizar un estudio que determine la factibilidad para la exportación de la penca de sábila que se está produciendo en Risaralda, y que no cuenta con un mercado constante dado el bajo desarrollo del eslabón agroindustrial en la región, por falta de empresas que transformen y den valor agregado a este producto del sector primario, a la vez que permita conocer la realidad del negocio internacional de la Sábila, en beneficio de los pequeños agricultores de Risaralda de este producto agrícola.

El estudio planteado es un insumo de interés para organizaciones como la asociación ALOE CAFÉ y ALOE COLOMBIA, que lideran a nivel local y nacional el desarrollo del sector, ya que tendría un soporte para la búsqueda de mecanismos de comercialización internacional y consolidación a nivel comercial del producto.



## **5. MARCO REFERENCIAL**

### **5.1 MARCO DE ANTECEDENTES**

Abordar la exploración de estudios previos que desde la investigación que se han interesado en un plan de exportador de Aloe Vera o penca de Sábila, es una fase fundamental en esta investigación, porque permitirá identificar las diferentes variables de análisis que se deberán tener en cuenta para determinar la factibilidad para un plan exportador para este producto.

Para el objetivo planteado, es conveniente referir la consulta documental de trabajos realizados que guardan relación con los objetivos propuestos en este estudio, en función a ello se menciona y tomando como conceptos claves: Aloe Vera, factibilidad, penca de sábila, comercialización, plan exportador; los siguientes estudios:

Cabe destacar que Helberth Arturo Coy en el año 2013, en su estudio de tesis “Estructura de la comercialización de la sábila en Colombia”, que tenía por objetivo determinar la estructura de la comercialización de la sábila en Colombia, logro hacer un análisis del contexto Internacional y nacional que rodeaba la producción de sábila, determino las características de la agro cadena en su eslabón de comercialización en Colombia, identificando las oportunidades de comercialización que llevaran la cadena a niveles de competitividad en los mercados identificados (HELBERTH , 2013).

La investigación realizada fue de carácter descriptivo y analítico y se centró en el eslabón de la comercialización del cultivo de sábila, la totalidad del análisis fue documental, a partir de estudios previos validados tomados de registros oficiales de Pro – Export, ministerio de comercio industria y turismo, CORPOICA, ICA, dando cuenta del margen de competitividad del producto, según registros de importaciones y exportaciones. Es así como se logró identificar las etapas claves del proceso de comercialización, nichos de mercados y las posibilidades del cultivo y la productividad industrial del mismo. Es por estos resultados que este estudio es fundamental en la documentación del contexto del objetivo del análisis del potencial exportador y mercados para el análisis de un plan exportador para la producción de penca de sábila de Risaralda.

En la revisión de antecedentes nacionales se han encontrado varios estudios direccionados específicamente a determinar la factibilidad de empresas procesadora de gel o cristales de Aloe vera o productos con Aloe vera como alimentos, cosméticos o farmacéuticos, en los cuales se analiza la factibilidad técnica, administrativa, financiera y sus potenciales comerciales a nivel nacional e internacional; pero estudios que contemplen un plan exportador de la penca de sábila solo se encontraron a nivel internacional, destacándose:

El estudio realizado por Holguín L. Karen y Vásquez N. Roger del programa de Administración de empresas de la Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador que en

año 2015 realizaron el estudio “Plan exportador de pencas de Sábila hacia el mercado de Estados Unidos” (Holgin & Vascones, 2015).

El propósito de este trabajo de investigación fue elaborar un plan exportador de pencas de sábila para la comunidad de Coloche, en él se determinaron los mercados internacionales, competencia, precios internacionales; la base de este estudio fueron datos estadísticos e información secundaria de los productos potenciales requeridos por los Estados Unidos. Los objetivos específicos desarrollados en la investigación fueron:

Determinar la oferta exportable de las pencas de sábila en el mercado de los Estados Unidos. Se analizaron los trámites y regulaciones aduaneras necesarias para una exportación de sábila a mercado Norte Americano.

Se identificaron las estrategias de negocios entre los países de Ecuador y Estados Unidos, para reconocer el modelo exportador de los productos de sábila, por último, se determinó la factibilidad económica para la exportación de sábila al mercado objetivo.

El proceso de investigación desarrollado fue descriptivo y analítico de información primaria y secundaria; por su contenido y alcance es un estudio que contribuye a la construcción de la investigación planteada teniendo en cuenta que es el mismo producto.

En la misma línea de investigación y de orden internacional se encontró el estudio “Producción y exportación de Sábila en penca hacia los Estados Unidos”, este estudio realizado en México, en él se encontró información del origen e historia de la sábila, su forma de producción, sus cuidados, su utilización, así como el auge que ha tenido en los últimos años en las industriales la de la salud y los cosméticos. Por otro lado, se determinó la factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de la sábila en los mercados internacionales, de la sábila en la región centro del estado de Veracruz.

Aunque no se puede determinar el autor del estudio, el contenido es pertinente por el análisis que se tiene de la caracterización de los demandantes del producto, sus requerimientos técnicos y condiciones logísticas de exportación, que servirán de línea base para ser tenidas en cuenta en el estudio para el caso de Risaralda que se está planteando.

Otro estudio es el de Chicaiza C. Juan Carlos Ingeniero en Comercio Internacional y Negocios Internacionales de la Escuela Politécnica del Ejército de Ecuador que en el año 2011 realizó el estudio “Exportación de Penca de Sábila como producto no tradicional en su estado natural desde Ecuador hacia Miami – Estados Unidos vía Aérea” (CHICAIZA, 2011).

La investigación se realizó bajo un método deductivo y se empleó como instrumento de recolección primaria la entrevista a productores de sábila en el Ecuador, lo que permitió

obtener la información de la cantidad y calidad de producto ofrecido en el país, lo que permitió hacer un análisis de la demanda y exigencias de los compradores en el exterior.

## **5.2 MARCO TEÓRICO**

El marco teórico se abordará desde dos ópticas una donde se plantean los referentes teóricos sobre el plan exportador y su aplicabilidad dentro de las organizaciones industriales, para lo cual se toma como base teórica validada la teoría de comercio exterior expuesta por Adam Smith y David Ricardo, además de las teorías de internacionalización. y la otra visión la que orienta la consulta de referentes teóricos para conocer el producto “Penca de Sábila”.

### **5.2.1 Comercialización internacional**

#### **5.2.1.1 Adam Smith y la teoría del comercio exterior “La riqueza de las naciones”**

La teoría expuesta por Adam Smith muestra la actualidad de las cadenas comerciales, del ingreso de las naciones en libres mercados que ayuden aumentar el desarrollo a las empresas, basado en “El valor del comercio en relación con la colocación de los excedentes de la producción local” se comprende que las naciones se deben inquietar en la búsqueda de nuevos mercados para colocar la producción que tiene sobredemanda interna, estimula la exportación (SCHMELZER, 2007).

Por esto aparecen los tratados de libre comercio entre países, debido a que Smith promueve un libre comercio, el cual va frente a la no aplicación de aranceles, y aquello que impida el intercambio. Los sucesos demuestran a que Smith revelo que en ocasiones la obtención de la riqueza por las empresas encaminadas al comercio exterior, buscando aumentar las ventas y la rentabilidad.

#### **5.2.1.2 David Ricardo teoría de comercio exterior expuesta en la obra “Principios de economía política”**

El pensamiento de David Ricardo sobre el comercio exterior, brinda ventajas y beneficios para las naciones que participen en el comercio internacional. “De acuerdo a los principios establecidos en sus obras, plantea que los distintos bienes deberán producirse en aquel país en que sea más bajo su costo de producción y desde allí, exportarse al resto de las naciones” (ARELLANO, 2009).

Habla de un beneficio mutuo entre países, de esta forma un país incrementa su volumen de productos gracias al comercio internacional, observando los tratados que actualmente están rigiendo en su economía, aquí se encuentra el propósito planteado por Ricardo, que busca generar utilidades para unos y para otros beneficios, permitiendo derribar los límites comerciales dados por los aranceles, y medidas que impiden la importación y exportación de bienes y servicios “todo lo que facilita la exportación tiende a acumular dinero en un

país, y por el contrario, todo lo que impide la exportación tiende a disminuirla” (ARELLANO, 2009).

Lo anterior busca fortalecer los lapsos entre naciones y mercados generando un desarrollo y aumento de riqueza y alto consumo. David Ricardo invita a explotar las fortalezas comerciales en nuevos mercados por medio de exportaciones que creen un incremento de utilidad en la introducción de productos que ayuden a generar un mayor costo en el momento de fabricarlo en Colombia.

### **5.2.1.3** Teoría de internacionalización – Teoría Push and PullFactors

Hamid Etemad, presenta las fortalezas que deben tener las empresas para lograr una internacionalización exitosa. De acuerdo con este autor, las empresas necesitan desarrollar distinciones y capacidades, con el fin de que sus estrategias se conviertan en ventajas competitivas, que les permitan alcanzar un buen nivel competitivo, independientemente de su tamaño y experiencia en el mercado, frente a otras empresas ya establecidas. En este orden de ideas, Etemad concluye que no siempre las estrategias de las multinacionales se muestran competitivas o fuertes frente a las empresas nacionales y que éstas deben fortalecer sus estrategias de internacionalización evitando su imitación, al menos en el corto plazo. Para hablar de procesos de internacionalización, igualmente se argumenta la existencia de dos *drivers* o fuerzas interactivas principales que estimulan estos procesos en las empresas; éstas son las fuerzas Push (empuje) and Pull (halar) (ICESI, 2010).

#### 5.2.1.4 Teoría de internacionalización – Cultura organizacional global

La teoría “Going Global FromTheInsideOut”, considera la cultura organizacional como un valor fundamental dentro de un proceso de internacionalización; de esta manera, una correcta formulación de la cultura organizacional global en las compañías, puede hacer que la empresa tenga las herramientas necesarias para enfrentarse eficientemente al constante cambio del mercado global, logrando ser más competitiva, la teoría empieza por los elementos de capacidad estratégica necesarios para construirla base de la cultura organizacional. Estos elementos hacen referencia a las estrategias a utilizar, desarrollando la estructura operativa y el equipo de capital humano de la compañía. Posteriormente, se presentan los pasos que se deben, aplicar para internacionalizar la cultura ya creada, y que hacen énfasis en la globalización de la cultura, la toma de decisiones y el intercambio de capital humano de una sucursal a otra, a nivel mundial. Luego de establecer los elementos y seguir los pasos, se facilita el ajuste de la cultura organizacional ya creada, convirtiéndola en una cultura global al interior de la compañía, la cual debe tener como principales objetivos dentro de su formulación, el control de las actividades de la empresa, la administración de los cambios e innovaciones requeridos con cada estrategia y la flexibilidad o adaptación necesaria para reaccionar ante las variaciones del mercado global (ICA, 2015).



## 5.2.2 Aloe Vera

### 5.2.2.1 Penca de Sábila

El Aloe Vera, también conocido bajo el nombre de sábila, es una planta que hace parte de la familia de las liliáceas<sup>2</sup>, tiene crecimiento herbáceo y vive durante varios periodos de tiempo. Es una planta suculenta y de tallo robusto que alcanza una altura de hasta un metro. Sus colores varían entre blanco, verde, rojo, naranja y amarillo; y es caracterizada por sus gruesas y grandes hojas que se extienden como rosetones.

Es en las hojas donde se encuentra el contenido mucilaginoso que le da el valor comercial más importante al cultivo; se convierte en la fuente para la elaboración de principalmente dos productos muy apetecidos en el mercado gracias a sus propiedades medicinales, terapéuticas, cosméticas y nutricionales:

Acíbar: Es el residuo seco obtenido por evaporación y concentración al vacío del látex o savia contenido en las células situadas inmediatamente por debajo de la cutícula con efecto laxante (RODRÍGUEZ, 2013).

Gel de Aloe: Se trata de una sustancia clara y gelatinosa de color blancoamarillento que procede de las células mucilaginosas del parénquima central de la hoja...Para la obtención

---

<sup>2</sup> Las liliáceas son plantas con flores y hojas carnosas en la base o alrededor del tallo.

del gel de áloe, las hojas frescas una vez recolectadas, se cortan en segmentos y se elimina la corteza que contiene los componentes fenólicos amarillos, lo cual deja libre la pulpa gelatinosa transparente que contiene el gel (RODRÍGUEZ, 2013).

Del origen de la planta se sabe que viene de África nororiental y de allí pasó a Centroamérica, Asia y Europa, lo cual ha llevado a una gran diversificación hasta encontrar hoy en día más de 200 especies de aloes en el mundo

La especie que más se cultiva en Colombia y en muchas otras partes del mundo es el Aloe Barbadensis Miller: única capaz de reunir todas las propiedades mencionadas con anterioridad, siendo, pues, la base del presente estudio, y de ahora en adelante se mencionará bajo el popular nombre de Aloe Vera. (Figura 1.)



**Figura 1. Penca de sábila - cristal de sábila**

Fuente: nutricionsinmas.com

### 5.2.2.2 Extracción y transformación del aloe vera

Bajo condiciones ideales la cosecha puede comenzar entre los 18 a 24 meses, con hojas alcanzando su madurez cada 2 a 4 meses. En la planta ideal la cosecha del gel o látex interno es desde los 2 a los 8 años con hojas de cerca de 2 libras de peso y de 20 a 30 pulgadas de largo. Debido a la efectividad del costo en la operación de plantación, las hojas de cerca de 2 libras, 3 a 4 hojas por planta son cosechadas 3 o 4 veces por año. Aproximadamente el 10% de las plantas mueren por año y son generalmente reemplazadas por nuevos plantones (FARIA, 2002).

**Obtención el Acíbar:** el momento óptimo de corte de la penca es cuando se obtienen 70 a 80 gotas de acíbar por penca. La producción se estima en 1200 l de acíbar por la que se traducen en 400 kg de pasta por ha. La extracción del jugo de las hojas se realiza mediante el corte de las pencas en su base (20 a 25 cm del suelo) lo cual se realiza de forma manual. Se escogen para el corte las 12 pencas de la planta que hayan alcanzado su total desarrollo presentando color rojizo. Una vez cortada, cada penca se deja suspendida para que la parte seleccionada deje filtrar el acíbar durante un periodo estimado de 24 horas. Así, el jugo es posteriormente vertido en recipientes de cobre para que las propiedades no pierdan su esencia (FARIA, 2002).

**Obtención del Gel de Aloe:** la recolección, según C. Jiménez en el trabajo de grado “Plan integral para la comercialización de aloe vera en Colombia”, de la Universidad del

Rosario, puede comenzar a partir de los 24 meses, procediendo a cortar las pencas del tallo, y haciéndolo desde la penca que esté más cerca de la tierra. Luego, las pencas se recolectan de forma entrecruzada en canastas, evitando que la penca se afecte al ser herida con las puntas de las otras. Asumiendo que el cultivo cuenta con procesos de extracción y transformación, se continúa con el transporte hacia los lugares donde las pencas son lavadas en tinajas; despuntadas en mesas o bandas; y posteriormente se llevan a cámaras refrigeradas para evitar que pierdan sus propiedades. Allí se descortezan por medio de herramientas como cuchillos, o si el cultivo implementa métodos semi-automáticos; se descortezan las pencas por medio de rodillos o cuchillas automatizadas. Al remover la corteza, se logra obtener el gel o cristal, el cual hay que lavar de nuevo para eliminar residuos, especialmente los de acíbar. C. Jiménez resalta el proceso de liofilización, el cual consiste en congelar el gel y enseguida exponerlo a altas temperaturas, con el fin de conservar las propiedades más importantes y obtener una concentración en polvo de excelente calidad para comercializar (FIGUEREDO & MORALES , 2010).

La sábila es una planta medicinal altamente conocida por sus efectos refrescantes y sus propiedades para sanar las quemaduras de sol; aunque la más conocida, esta no es su única propiedad ya que la sábila es una de las plantas más versátiles y beneficiosas para el cuerpo humano.

Entre las propiedades de la sábila se encuentra la habilidad de ayudar en el proceso de sanación de heridas, a proteger, humectar, nutrir y regenerar los tejidos a nivel celular;

adicionalmente tiene propiedades anestésicas por lo que es usada para calmar la picazón y ardor de ciertas condiciones (Narvaez , 2012).

El poder preventivo, curativo y restaurador de la sábila, ha sido registrado desde el año 2100 antes de cristo muchas civilizaciones antiguas principalmente egipcios y hebreos llegaron a considerar el gel de sábila (jugo), tan valioso como una piedra preciosa y una medicina sagrada, los chinos le llamaron la planta ardiente por su poder de quemar o eliminar enfermedades así como los norteamericanos le llamaron la Planta milagrosa que cura por si misma pues al dársela en forma pura a sus enfermos recobraban su salud, repentina, y paulatinamente.

El hecho de que las más importantes civilizaciones hayan registrado el uso de la sábila en pro de su salud y bienestar, ha llevado a los científicos a estudiar las propiedades de esta planta extensa y profundamente. De hecho, la sábila empezó a ser objeto de investigaciones científicas en 1930 cuando los médicos se maravillaron por sus efectos restauradores en irritaciones de piel y quemaduras (SIOC, 2015).

Con el paso de tiempo los investigadores han intensificado los estudios relacionados con la sábila, pues la darse cuenta de los efectos tan positivos y rápidos que produce en el ser humano, se han derivado una gran aceptación para con los productos que la contienen. Por ello no es extraño encontrarse en los países industrializados, una gran cantidad que contiene

esta maravillosa planta cuyo propósito principal es fortalecer su salud y mejorar su calidad de vida.

En la actualidad se encuentra en el mercado una gran diversidad de productos ya no solo para la salud y el bienestar, sino también para el cuidado y belleza de la mujer (Aleman & Rincón , 2006).

La especie del genero Aloe contiene una mezcla de glucósidos llamados aloína colectivamente, la cual es el principio activo de la planta; el contenido de la aloína puede variar según la especie, la región y la época de recolección, el principal componente de la aloína es la barbaloina, un glucósido amarillo pálido soluble en agua. Otros constituyentes son la emodin, emodinbarbaloina, betabarbaloina y resina. El olor es debido a trazas de un aceite esencial (Narvaez , 2012).

### **5.2.2.3 Aloe Vera en Colombia**

En Colombia el mercado de Aloe Vera es relativamente joven debido en gran parte a la poca iniciativa y cooperación entre sector público y privado con apoyo de la academia. Ha sido no más hasta este nuevo siglo, que algunos grupos particulares han tomado el liderazgo y comenzar a unir fuerzas, para desarrollar un producto con alto potencial en cuanto a comercialización local e internacional.

El cultivo de Sábila “Aloe vera”. es un producto que en los últimos tiempos ha venido ganando espacio entre los agricultores, a pesar de que Colombia no es uno de los países que más cultiva, se ha venido implementando en las diferentes regiones por su gran adaptabilidad y múltiples usos, es bien sabido por todos que día tras día son más los productos hechos a base de Aloe vera, o que tienen contenido del mismo, haciendo que los productos mejoren altamente la calidad, y generen un alto impacto en los consumidores debido a la nueva tendencia por los productos naturales, es así como no es raro escuchar que tanto en la industria medicinal, farmacéutica, como en la cosmética se resalta el contenido del Aloe vera y sus múltiples propiedades, ejemplo claro de esto está reflejado en productos como el champú, toallas higiénicas, papel higiénico, jarabes para la tos, desodorantes, pañitos, cremas entre muchos otros, que atraen a una gran parte de los consumidores (ALBARRACIN N., 2013).

Los principales compradores de este producto y sus derivados son:

- Laboratorio farmacéutico, para la elaboración de gran variedad de medicinas relacionadas principalmente con enfermedades como el cáncer, gastroenterología, afecciones de la piel, y la producción de complejos vitamínicos.
- Laboratorios cosmetológicos: Que utilizan este producto para la elaboración de champú, bloqueadores de sol, bronceadores, humectadores de piel, tratamientos especiales para el cabello, y cremas desmanchadoras.

- En la industria de las bebidas, principalmente en países como Austria e Italia para la elaboración de refrescos gaseosas (Holgin & Vascones, 2015).

### 5.3 MARCO CONCEPTUAL

**Plan exportador.** Es un documento que menciona toda la estrategia comercial a desarrollar en un mercado específico, y el conjunto de todas las acciones a efectuar para vender los productos y servicios en el exterior. (PROCOLOMBIA, 2016)

**Exportación.** Operación que supone la salida legal de mercancías de un territorio aduanero hacia una Zona Franca Industrial o a otro país, y que produce como contrapartida un ingreso de divisas (DANE, 2002 ).

**Importación.** Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación la introducción de mercancías procedentes de Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, al resto del territorio aduanero nacional (DANE, 2002 ).

**Régimen aduanero.** Es el tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control y vigilancia de la autoridad aduanera, mediante el cual se les asigna un destino aduanero específico de acuerdo con las normas vigentes. Los regímenes aduaneros son importación, exportación y tránsito (DANE, 2002 ).



**Acuerdo comercial.** Entendimiento bilateral, plurilateral o multilateral entre Estados, que puede ser de cooperación internacional o de integración internacional. A efectos de la aplicación de este Decreto en materia de origen, comprende principalmente los tratados de libre comercio, los acuerdos de promoción comercial y los acuerdos de alcance parcial, suscritos por Colombia, que se encuentren vigentes o en aplicación provisional (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2016).

**Aforo.** Es la actuación que realiza la autoridad aduanera con el fin de verificar la naturaleza, descripción, estado, cantidad, peso y medida, así como el origen, valor y clasificación arancelaria de las mercancías, para la correcta determinación de los derechos e impuestos y cualquier otro recargo percibido por la aduana, y para asegurar el cumplimiento de la legislación aduanera y demás disposiciones, cuya aplicación o ejecución sean de competencia o responsabilidad de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Cuando el aforo implica el reconocimiento de mercancías, será físico y cuando se realiza únicamente con base en la información contenida en la declaración y en los documentos que la acompañan, será documental. El aforo físico será no intrusivo, cuando la revisión se realice a través de equipos de alta tecnología que permitan la inspección no intrusiva que no implique la apertura de las unidades de carga o de los bultos (DANE, 2002 ).

**Zona franco industrial.** Las Zonas Francas Industriales de Bienes y de Servicios son áreas geográficas delimitadas del territorio nacional, cuyo objeto es promover y desarrollar

el proceso de industrialización de bienes y la prestación de servicios, destinados primordialmente a los mercados externos (DANE, 2002 ).

**Declaración de mercancías.** Es el acto efectuado en la forma prevista por la legislación aduanera, mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero que ha de aplicarse a las mercancías y consigna los elementos e informaciones exigidos por las normas pertinentes (DANE, 2002 ).

**Dumping.** Se considera que un producto es objeto de “Dumping” cuando se introduce en el mercado a un precio inferior al valor normal del país de origen, es decir, cuando el precio de exportación es menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, al de un producto similar destinado al consumo en el país exportador (COLOMBIAEXPORT, Sf.).

**Manifiesto de carga.** El documento que contiene la relación de todos los bultos que contiene la carga y mercancía a granel, a bordo del medio de transporte y que va a ser cargada o descargada en un puerto o aeropuerto, o ingresada o exportada por un paso de frontera, excepto los efectos correspondientes a pasajeros y tripulantes (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2016).

**Mercancía.** Es todo bien clasificable en el Arancel de Aduanas, susceptible de ser transportado y sujeto a un régimen aduanero (DANE, 2002 ).

**Embarque.** Es la operación de cargue en el medio de transporte de la mercancía que va a ser exportada, previa autorización de la autoridad aduanera (DANE, 2002 ).

**País destino.** Es el último país hacia el cual se dirigen las mercancías y por tanto, desde donde se giran las divisas por el pago de las mismas (DANE, 2002 ).

**País de origen.** Es aquel en que se cultivaron los productos agrícolas, se extrajeron los minerales y se fabricaron los artículos manufacturados total o parcialmente, pero en este último caso el país de origen es el que ha completado la última fase del proceso de fabricación para que el producto adopte su forma final (DANE, 2002 ).

**País de procedencia.** El país de procedencia es el del cual se despacharon inicialmente las mercaderías al país importador sin que hubiera ninguna transacción comercial en los países intermedios (DANE, 2002 ).

**Balanza comercial:** Parte de la balanza de pagos que registra solo las transacciones de bienes de un país con el resto del mundo, durante un periodo determinado. Cuando el valor de las importaciones excede el valor de las exportaciones se dice que la balanza comercial está en déficit; cuando ocurre lo contrario, se dice que la balanza comercial tiene superávit (DANE, 2002 ).

**Preferencias:** Ventajas especiales que otorgan los países importadores a las exportaciones de algunos socios comerciales, y que consisten en aceptar sus bienes a tasas arancelarias inferiores a las que se imponen a las importaciones procedentes de otros países proveedores (COLOMBIAEXPORT, Sf.).

#### **5.4 MARCO LEGAL O JURÍDICO**

La normatividad vigente que concierne a la realización del diseño del plan exportador se relaciona a continuación:

**Ley 7 de 1991:** Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones (PROCOLOMBIA, 2016).

Al expedir las normas por las cuales habrá de regularse el comercio internacional del país, el Gobierno Nacional deberá hacerlo con sometimiento a los siguientes principios: 1. Impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo. 2. Promover y fomentar el comercio exterior de bienes, tecnología, servicios y en particular, las exportaciones. 3. Estimular los procesos de

integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen y faciliten las transacciones externas del país. 4. Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer adecuadamente las necesidades del consumidor. 5. Procurar una legal y equitativa competencia a la producción local y otorgarle una protección adecuada, en particular, contra las prácticas desleales del comercio internacional. 6. Apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de los distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior. 7. Coordinar las políticas y regulaciones en materia de comercio exterior con las políticas arancelaria, monetaria, cambiaria y fiscal (PROCOLOMBIA, 1991).

**Decreto 390 de 2016:** Por el cual se establece la regulación aduanera. (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2016). El Decreto se expide en consideración a la necesidad de armonizar la regulación aduanera con los convenios internacionales, particularmente con las normas de la Comunidad Andina y el Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros - Convenio de Kyoto Revisado de la Organización Mundial de Aduanas, además como resultado de la revisión de política comercial del país ante la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), se recomendó la promulgación e implementación de una nueva regulación aduanera.

**Resolución 3023 de 2015:** emanada del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se estable los requisitos generales para el etiquetado de los productos confeccionados.

**Decreto 4927-2011:** se adopta el Arancel de Aduanas y otras disposiciones, en el título I establece los gravámenes, en el título II sobre las mercancías acondicionadas para la venta al por menor, en el título III las normas sobre clasificación de mercancías, además establece nomenclatura y tarifas (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2011).

**Ley 1762 del 6 de julio 2015:** por medio de la cual se adoptan instrumentos para prevenir, controlar y sancionar el contrabando, el lavado de activos y la evasión fiscal. La ley tiene por objeto modernizar y adecuar la normativa existente a la necesidad de fortalecer la lucha contra la competencia desleal realizada por personas y organizaciones incursas en operaciones ilegales de contrabando, lavado de activos y defraudación fiscal. (Unidad de Información y Análisis Financiero, 2015).

## **5.5 MARCO GEOGRÁFICO**

**ÁREA CULTIVADA:** Municipio de Pereira 15 hectáreas en los corregimientos de la Florida, Alta gracia y Morelia y Tribunas Córcega un 50% de cosecha Guática 10 hectáreas Mistrató 7 hectáreas cultivos de cosecha siendo los primeros en comercialización tanto de semilla como en hoja (cultivos que se deben tecnificar) Belén de Umbría 5 hectáreas el 50% de cosecha y se deben tecnificar) Marsella 5 hectáreas en buen estado sábila de cosecha, Quinchiná hectáreas de 8 meses de edad. Santuario 3 hectáreas se deben tecnificar Dosquebradas 2 hectáreas de cosecha se deben mejorar Santa Rosa de Cabal 1 hectárea en buen estado.

Figura 2. Mapa ubicación de la ciudad de Pereira



Fuente: [www.risaralda.gov.co/Publicaciones/Risaralda/mapa\\_y\\_territorios](http://www.risaralda.gov.co/Publicaciones/Risaralda/mapa_y_territorios)

## **6. MARCO METODOLÓGICO**

Se presenta la metodología que permitió desarrollar un plan de exportación para la penca de Sábila. En este capítulo se mostró el tipo de investigación, las técnicas y procedimientos que se utilizaron para alcanzar los objetivos planteados.

En palabras de Kaplan (Citado por Bernal, en su libro metodología de la investigación) El método tiene que ver el conjunto de aspectos operativos del proceso investigativo, y que es la concepción más conocida en el ambiente académico en general (Bernal, 2010).

La investigación planteada empleo como método Cuantitativo, que según Cesar A Bernal se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva, este método tiende a generalizar y normalizar los resultados (Bernal, 2010).

### **6.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Debido al enfoque de la investigación se considera una investigación de tipo mixta donde se aplica el tipo descriptiva y exploratorio, teniendo en cuenta los conceptos:



Como afirma Salkind (Citado por Bernal, en su libro metodología de la investigación), se reseñan las características o rasgos de la situación o fenómeno de estudio haciendo referencia a la investigación de tipo descriptivo (Bernal, 2010).

De acuerdo a Cerda H. en su libro “Los elementos de la investigación” (Citado por Bernal, en su libro metodología de la investigación), una de las funciones principales de la investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases del ese objeto. (Bernal, 2010).

En cuanto a la investigación de exploratorio se efectúan, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes. Los estudios exploratorios nos sirven para aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa sobre un contexto particular de la vida real, investigar problemas del comportamiento humano que consideren cruciales los profesionales de determinada área, identificar conceptos o variables promisorias, establecer prioridades para investigaciones posteriores o sugerir afirmaciones (postulados) verificables (Bernal, 2010).

De acuerdo a los conceptos mencionados y el alcance de los objetivos donde la investigación pretende especificar y describir diferentes condiciones (variables) de los

mercados internacionales de tres países para seleccionar las mejores condiciones comerciales para el producto en estudio; este proceso de estudio se aplica a los conceptos de Investigación descriptiva y exploratoria, de un producto poco explorado como lo es la penca de sábila en Colombia.

## **6.2 DELIMITACIÓN DEL PROYECTO**

El estudio de investigación se refiere a la exportación y comercialización de la penca de sábila, producida en el departamento de Risaralda. Los actores involucrados serán los agricultores de sábila en el departamento de Risaralda, a los importadores del país a exportar.

La investigación se hará el segundo semestre del año 2017 en un tiempo calculado de cuatro meses.

## **6.3 INSTRUMENTO**

**OBJETIVO:** Conocer la opinión de personas ubicadas en la ciudad de Pereira, que, por su actividad o conocimiento del mercado de la Sábila, puedan suministrar una opinión acerca de la situación y tendencia del mercado de la sábila o aloe vera en un contexto internacional.

Puntos que se requiere haber cubierto una vez finalizadas las entrevistas:

- Información sobre la situación de la producción de sábila en la región.
- Antecedentes comerciales del producto.
- Situación actual del producto frente a las demandas del mercado
- Percepción de la comercialización del producto al natural en los mercados internacionales.
- Opinión de los actores principales de la cadena: Productores, entidades de control, sector público, entes de fomento de comercio exterior o gremios.

**ALOE CAFÉ (asociación de productores)**

AMPARO DEL SOCORRO BALLESTEROS RAMÍREZ

Representante de Aloe Café Y Concejo Regional Sabilero

Cra 15 No 36 – 38 Barrio Guadalupe

Cel 310 5381900

E – mail: ampabionatural@yahoo.es

Dosquebradas – Risaralda

EMPRESARIO (entrevista realizada por estudiantes de la especialización de gerencia de proyectos de UNIMINUTO, dentro de su trabajo de grado).

Empresario de aloe vera en cristal y cubos

Nombre: Emilio Cardona

Profesión: Ingeniero Electrónico

Fecha: 09 de mayo del 2016

### **ICA**

Sanidad Vegetal Frutales, Cítricos

Claudia Lorena Galvis Restrepo

Dosquebradas Risaralda

Vía Turín Sector la Badea Frente al Colegio Empresarial

3300522 ext. 4205

### **SECRETARIA DE AGRICULTURA: GOBERNACIÓN**

Correo: agricultura@risaralda.gov.co

Teléfono: 3398300 Ext.265, 314

Dirección: Parque Olaya Herrera Calle19 N°13-17 Piso 5

### **PROCOLOMBIA**

CENTRO DE INFORMACIÓN

Contacto: Coordinador Ximena González Gómez | Andrés Márquez Mejía

Correo electrónico: amarquez@procolombia.co

Dirección: Edificio Cámara de Comercio de Pereira – Carrera 8 No. 23 – 09 Piso 2

Teléfono: +57 (6) 338 6640 o 338 7800 Ext. 142, 106

Socio estratégico: Cámara de Comercio de Pereira: [www.camarapereira.org.co](http://www.camarapereira.org.co)

## 6.4 FASES DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se basará en la guía para la elaboración del Plan Exportador: “Plan estratégico exportador”, diseñado por la Cámara de comercio de Manizales (CAMARA DE COMERCIO DE MANIZALES, 2014).

Teniendo en cuenta el alcance de la propuesta esta se desarrollará en cuatro fases, cada una tiene relación directa con los objetivos específicos:

**Tabla 1. Fase I Estudio de preselección de países**

Objetivo 1: Realizar un estudio de preselección de países con las mejores posibilidades para exportar penca de sábila.
<b>Actividades de investigación</b>
Estudio de preselección de países con las mejores posibilidades para exportar penca de sábila.
Fuente: Elaboración de los autores

**Tabla 2. Fase 2. Selección de mercado objetivo**

Objetivo 2: Seleccionar el mejor mercado objetivo entre los países preseleccionados a partir de la matriz de preselección de mercados.
<b>Actividades de investigación</b>
Aplicación de la matriz de selección de mercados
Fuente: Elaboración de los autores

**Tabla 3. Fase 3. Inteligencia de mercado**


---

Objetivo 3: Realizar inteligencia del mercado al país objetivo para el análisis del producto del consumidor, competencia, distribución entre otros.

**Actividades de investigación**

Diseño de plan exportador

Análisis del producto

---

Fuente: Elaboración de los autores

**Tabla 4. Fase 4. Plan comercial y financiero**


---

Objetivo 4: Formular el plan comercial y financiero para la exportación de penca de sábila al país seleccionado con mayor potencial.

**Actividades de investigación**

Logística para el envío

Costos de empaque

Liquidación de mercancía

---

Fuente: Elaboración de los autores

## **7. PRESELECCIÓN DE PAÍSES CON LAS MEJORES POSIBILIDADES PARA EXPORTAR PENCA DE SÁBILA.**

### **7.1 PRESELECCIÓN DEL MERCADO**

Para preseleccionar los países con potencial de mercados para exportar la penca de sábila, se tuvo en cuenta las siguientes variables:

- a. Países con los cuales Colombia tenga convenios de libre comercio.
- b. Países con trayectoria comercial con Colombia.
- c. Países priorizados por PROCOLOMBIA que ofrecen ventajas competitivas por tratados comerciales para los productos colombianos y específicamente materias primas para productos cosméticos y de aseo.

La información obtenida de fuentes secundarias validadas como PROCOLOMBIA, priorizando aquellos países que ofrecen ventajas competitivas por tratados comerciales para los productos colombianos y específicamente materias primas para productos cosméticos y de aseo donde el aloe vera se ha convertido en una planta que gracias a sus propiedades es demandada por las industrias que procesan estos productos , así mismo la página del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, fue de gran importancia para la toma de la decisión de la preselección preliminar de países potenciales, porque en ella se socializan

los acuerdos comerciales vigentes y suscritos que tiene el país, siendo este un factor de importancia para la decisión, este análisis.

En el escalafón de Earth Trends, Colombia es el segundo país más biodiverso por km<sup>2</sup> en el mundo, después de Brasil, con plantas que se destacan por su uso sostenible como la ipecacuana, el bálsamo de Tolú, el borojó, gualanday, muña, añil, achiote, arazá, jagua, asaí el seje, y otras especies como aleo vera que gana importancia entre los cultivadores estos últimos usados con una alta demanda para cosméticos en Europa (PROCOLOMBIA, 2014)

El estudio de Euromonitor International reveló que en los últimos 12 años el mercado de productos cosméticos y de aseo tuvo un comportamiento en ascenso entre los años 2000 y 2013, con una tasa de crecimiento promedio anual de 5,9% (PROCOLOMBIA, 2015)

Lacouture (2015) citado en PROCOLOMBIA (2015) Asia Pacífico y Europa Occidental fueron los mercados que más compraron durante esos años. “La tendencia mundial apunta a productos elaborados con materias primas naturales que beneficien la salud, tanto en artículos de aseo personal como en los cosméticos convencionales”.

PROCOLOMBIA, realizó un estudio direccionado a identificar la tendencia del sector cosméticos donde se concluyó entre otros aspectos que: la demanda de cosméticos esta direccionada a productos de origen natural y con esencias exóticas, especialmente para el pelo, la piel, el cuidado de los dientes, perfumes y cosméticos para hombres.



En el estudio en mención se desataron países como Corea del Sur donde la tendencia es anteponer la función del producto a su marca, con preferencia por productos para el cuidado de la piel producidos con hierbas aromáticas para compradores jóvenes. En un caso más cercano a Colombia está la industria cosmética de México donde según PROCOLOMBIA (2014).

...Crece la compra de productos con fórmulas multipropósito, así como aquellos con formulaciones médicas y extractos naturales con los cuales el proveedor marca una diferencia en el mercado.

Los países que se destacaron por su participación en la rueda de negocios de Belleza y Salud realizada por PROCOLOMBIA en el año 2015, fueron Antillas Holandesas, Argentina, Bolivia, Canadá, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, Puerto Rico, República Dominicana, Surinam y Venezuela. Siendo Estados Unidos y Costa Rica los que participaron con mayor número de empresas, con 11 empresas cada uno, otros países con participación interesantes en cuanto al número de empresas fueron Perú, México y Chile (PROCOLOMBIA, 2014).

La información obtenida muestra una serie de países con potencial para el consumo de Aloe vera, como materia prima para la industria cosmética y de aseo personal; sobre esta base se recurrió a seleccionar los países con mayor afinidad comercial con Colombia para una preselección de países para su análisis donde Estados Unidos, México, Perú, Chile

fueron elegidos para su análisis, por considerar su potencial para el producto en estudio y además Colombia tiene acuerdos comerciales con los mismos.

### **7.1.1 Estados Unidos**

Estados Unidos es la economía más grande del mundo. Según el Instituto Peterson de Economía Internacional, los ingresos reales estadounidenses son un 9% más que los demás países del mundo, que se lo ha logrado como resultado de su política de liberación comercial después de la segunda guerra mundial, este porcentaje que representó en el año 2013, \$ 1,5 billones en ingresos adicionales (Office of the United States Trade Representative , 2016).

Estados Unidos posee la primera economía del mundo, delante de China, a pesar de la recesión económica que el mundo ha enfrentado en los últimos, el plan de estímulo presupuestario y monetario de largo alcance, que ha implementado este país se ha recuperado y el crecimiento se elevó a 2,6% del PIB en 2015, como respuesta al consumo privado, las bajas tasas de interés y el dinamismo de la creación de empleos. Las proyecciones son optimistas a pesar de que la actividad económica fueron en el 2016 disminuyeron al 1,6%, debido a una baja de la inversión y el consumo, pero se espera un repunte en 2017 del 2,2%, pero el alcance de la aceleración dependerá de la credibilidad del programa económico del nuevo presidente Donald Trump. (Santander Tradeportal, 2017).

Según análisis de la coyuntura económica de los Estados Unidos Santander Tradeportal, (2017), existen algunos aspectos que se deben tener en cuenta en cuanto al comportamiento del consumo en los próximos años, teniendo en cuenta las políticas del nuevo presidente, algunas de ellas son:

La deuda pública sigue siendo elevada (cerca de 108% del PIB) y seguirá creciendo (Santandertrade, 2017).

La apreciación del dólar y el débil crecimiento de las economías europeas y japonesa afectan a las exportaciones lo que alimenta un déficit de cuenta corriente cada vez mayor.

El déficit presupuestario sobrepasa 4% del PIB, y debiera ahondarse si D. Trump aplica sus promesas de campaña (reducción de impuestos e inversiones masivas) (Santandertrade, 2017)

La crisis financiera internacional provocó un aumento considerable del desempleo en los Estados Unidos, que llegó hasta 10% en octubre de 2009. Aunque la tasa de desempleo ha disminuido bajo 5%, esto esconde una baja de la tasa de participación en el mercado laboral del 62,7% a fines de 2016 (Santandertrade, 2017)

La crisis financiera internacional provocó un aumento considerable del desempleo en los Estados Unidos, que llegó hasta 10% en octubre de 2009. Aunque la tasa de desempleo ha

disminuido bajo 5%, esto esconde una baja de la tasa de participación en el mercado laboral del 62,7% a fines de 2016 (Santandertrade, 2017)

**Tabla 5. Indicadores de crecimiento Economía de Estados Unidos**

Indicadores	de	2014	2015	2016	2017(e)	2018 (e)
Indicadores de crecimiento						
PIB (miles de millones de USD)		17.393,10	18.036,65	18.569,10	19.417,14	20.351,77
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)		2,4	2,6	1,6	2,3	2,5
PIB per cápita (USD)		54.560	56.175	57.436	59.609	62.002
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)		-3,8	-3,4	-3,9e	-4,0	-4,6
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)		105,2	105,6	107,4e	108,3	108,9
Tasa de inflación (%)		1,6	0,1	1,3	2,7	2,4
Tasa de paro (% de la población activa)		6,2	5,3	4,9	4,7	4,6
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	de	-392,06	-462,97	-481,21	-522,77	-672,50
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	de	-2,3	-2,6	-2,6	-2,7	-3,3

Fuente: IMF – World Economic Outlook Database, 2017 citados en (Santandertrade, 2017) (e): datos estimados

#### 7.1.1.1 Clasificación del entorno empresarial

La clasificación del entorno empresarial mide la calidad o el atractivo del entorno empresarial en los 82 países cubiertos por las previsiones de The Economist. Este indicador se define mediante el análisis de 10 criterios: el entorno político, el entorno macro-económico, oportunidades de negocios, la política hacia las políticas de libre empresa y de

la competencia hacia la inversión extranjera, el comercio exterior y los controles de cambio, tasas de impuestos, financiamiento de proyectos, el mercado laboral y la calidad de la infraestructura.

Según de The Economist - Clasificación del entorno empresarial 2014-2018 citado en Santandertrade (2017) : Calificación :8.25 y Clasificación mundial:7/82.

Otros datos de interés suministrados por COFACE for save trade (2017), que es líder mundial en seguro de crédito, ha contribuido a la creación de un entorno seguro y sostenible en todo el mundo. Datos oficiales del gobierno Norte Americano:

Número de habitantes: 321,601 Millones

GDP per capita (ingreso per cápita): 56. 084 US\$

**Tabla 6. Debilidades y fortalezas economía Norte Americana**

Fortalezas	Debilidades
Flexibilidad en el mercado de trabajo	Baja tasa de empleo
El pleno empleo es uno de los objetivos de la Reserva Federal	Flexibilidad geográfica reducida de los hogares
Papel preponderante del dólar en la economía global	Polarización del panorama político
Casi el 60% de la deuda pública de los residentes	Baja tasa de fertilidad
Aumento de la autosuficiencia energética	Obsolescencia de muchas infraestructuras

Fuente: (Coface for safer trade, 2017)

### **7.1.1.2 Industria de los cosméticos y productos para la salud en Estados Unidos**

PROCOLOMBIA (2016) en su artículo “estadounidenses demandan productos de belleza “más naturales”, describe la tendencia del mercado de este país con respecto a la demanda por los productos naturales, el sector de belleza y cuidado personal en EE.UU. es altamente competitivo, donde las multinacionales invierten grandes capitales en publicidad, investigación y desarrollo; sin embargo, marcas emergentes van ganando participación con productos naturales y de calidad, por cuenta del creciente interés de los estadounidenses por los tratamientos de belleza naturales.

Según las cifras entregadas por FDA -Food and Drug Administration – 2016 entidad que regula la industria de los alimentos y productos médicos y sus importaciones citadas por PROCOLOMBIA (2016) las empresas del sector venden cada año más de US\$8.000 millones en productos de cuidado personal.

Los cosméticos más utilizados por los estadounidenses, según FDA, son las cremas hidratantes y otras preparaciones para la piel; cuidado capilar; maquillaje; esmalte de uñas; perfumes; dentífricos y enjuagues bucales; limpiadores de la cara y el cuerpo; y desodorantes, entre otros (PROCOLOMBIA,2016).

Colombia tiene oportunidades para la industria relacionada con estos sectores, en dermocosméticos, productos de cuidado personal y esmaltes. En 2015, las exportaciones

colombianas de cosméticos a Estados Unidos, registraron US\$8,5 millones, más de dos veces el valor exportado en 2010 (PROCOLOMBIA,2016).

EL mayor importador mundial de sábila es Estados Unidos con una tendencia creciente como lo muestran las cifras de TRADEMAP (2014) ver tabla 7.

**Tabla 7. Comportamiento de las importaciones de sábila en Estados Unidos**

País importador	Valor importado 2009	Valor importado 2010	Valor importado 2011	Valor importado 2012	Valor importado 2013	Valor importado 2014
Estados Unidos	324.719	361.119	448.292	517.864	576.451	587.240

Unidad: Dólares EUA (miles)

Fuente: (TRADEMAP, 2014) (Citado en Sánchez, 2016)

### 7.1.2 Perú

Perú ha mostrado en los últimos 10 años una economía en crecimiento, alcanzando un máximo de 6% en promedio entre 2004 y 2012. Sin embargo, a pesar de las dificultades económicas afrontadas en el año 2015, logro tener un crecimiento del 3,9% en 2016; situación asociada al auge de la Minería y agricultura, así como las inversiones públicas, el crecimiento se pronostica en 4.2% en 2017.

Al entrar en funciones en julio de 2016, el presidente Pedro Pablo Kuczynski relajó temporalmente el control del déficit para impulsar el crecimiento. El nuevo presidente

ejecutó un programa destinado a impulsar el sector privado (no minero) y mejorar el clima de negocios. Sin embargo, tiene poco margen de maniobra, ya que su partido está en una posición minoritaria en el Congreso. Además, el gasto público repuntó en 2016 y seguirá aumentando en 2017 (Peruvian Institute of Statistics, 2016), citado en (Santandertrade, 2017).

El nuevo gobierno peruano tiene la intención de impulsar la economía mediante la reducción del IVA y de ciertas cargas fiscales para las empresas. El objetivo disminuir los niveles de informalidad en las PYMES y aumentar así la recaudación de impuestos. La inflación alcanzó el 3,2% en 2016, tasa que debería caer en 2017 a la meta del 3% del Banco Central. La inflación había crecido en 2015 debido al fenómeno de El Niño, que causó muchos daños en el sector agrícola (Santandertrade, 2017).

**Tabla 8. . Indicadores de crecimiento Economía de Perú**

Indicadores principales	2014	2015	2016	2017 (e)	2018 (e)
PIB (miles de millones de USD)	203.02	192.39	195.14e	207.07	219.12
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	2.4	3.3	3.9e	3.5	3.7
PIB per cápita (USD)	6,590	6,177	6,199	6,506	6,812
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-0.2	-1.7	-2.2	-2.2	-2.1
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	20.7	24.0	24.8	25.9	26.6
Tasa de	3.2	3.5	3.6e	3.1	2.6



Indicadores principales	2014	2015	2016	2017 (e)	2018 (e)
inflación (%)					
Tasa de paro (% de la población activa)	6.0	6.4	6.7	6.7	6.7
Cuenta Corriente (mil millones de USD)	-8.93	-9.40	-5.46e	-3.83	-4.34
Cuenta Corriente (en % de PIB)	-4.4	-4.9	-2.8	-1.9	-2.0

Fuente: IMF – World Economic Outlook Database, 2016 citados en (Santandertrade, 2017)  
(e): datos estimados

Según el Instituto peruano de Estadística, los niveles de pobreza afectaron el 20.7 % de la población en 2016. La tasa de desempleo disminuyó al 4.4 % en 2016, los problemas que más golpean la economía peruana siguen siendo la economía informal que emplea una gran parte de la población activa. Además, la economía sigue sufriendo de la concentración fuerte de riqueza y desigualdades sociales fuertes (Santandertrade, 2017).

El Perú sustenta su economía en la abundancia de mineros y en el recurso pesquero gracias a su extenso territorio marítimo, la agricultura contribuye al 7.8 % del PIB del país y emplea el 25.6 % de la población activa. Los productos principales agrícolas del país son el algodón, caña de azúcar, el café, el trigo, el arroz, el grano y la cebada (Santandertrade, 2017).

### 7.1.2.1 Clasificación del entorno empresarial del Perú

Según de The Economist - Clasificación del entorno empresarial 2014-2018 citado en Santandertrade (2017): Calificación: 6.4 y Clasificación mundial:49/82.

Otros datos de interés suministrados por COFACE for save trade (2017), que es líder mundial en seguro de crédito, ha contribuido a la creación de un entorno seguro y sostenible en todo el mundo. Datos oficiales del gobierno peruano:

Número de habitantes: 31.141 Millones

GDP per capita (ingreso per cápita): 6.167 US\$

**Tabla 9. Debilidades y fortalezas economía peruana**

Fortalezas	Debilidades
Fuerte potencial de crecimiento	Dependencia de los productos básicos y la demanda china
Afiliación a la Alianza del Pacífico	Sensibilidad al clima y sismicidad
Recursos mineros, energéticos, agrícolas y pesqueros	Disparidades regionales (pobreza en las regiones andinas y amazónicas)
Baja deuda pública	Pérdidas de infraestructura, salud y educación
Independencia del banco central	Importancia del cultivo de coca y producción de cocaína
Atractivo turístico	Un sector informal que genera el 75% del empleo

Fuente: (Coface for safer trade, 2017)

### 7.1.2.2 Industria de los cosméticos y productos para la salud en Perú

La Agencia Peruana de Noticias (2016) indica que el sector cosmético e higiene creciera entre 6% y 8% en el 2017 y 2019, ya que se comercializaran más de 22.400 millones de soles (6.944 \$US), según datos citados de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

La llegada de la Transnacional estadounidense Mary Kay, catalogada como uno de los 10 conglomerados más grandes de cosmética en el mundo y tiene un portafolio de más de 150 productos con los que competirá con Belcorp, Unique, Avon y Natura, también se destaca la consolidación de empresas peruanas como YANBAL - UNIQUE y Belcorp que es la tercera compañía más grande en Latinoamérica en el rubro de la belleza.

### **7.1.3 Chile**

La economía chilena se ha destacado por un crecimiento sostenible en los últimos años gracias a su producto líder que es el cobre (Chile es el primer exportador de cobre del mundo), pero esta dependencia también consiguió un des aceleramiento desde 2015 por la caída del precio del cobre a nivel mundial, lo que ocasiono en el 2016 que el crecimiento se redujera al 1,7%, y debido a la caída de la demanda en los principales mercados emergentes solo se proyecta un crecimiento para 2017 del 2%; pero las expectativas son positivas en el mediano plazo y se proyecta una tasa de crecimiento en torno al 4% (Santandertrade, 2017).

Según Santandertrade (2017) algunos acontecimientos que rodean la economía chilena al momento de pensar en transacciones comerciales son:

Escándalos de corrupción relacionados con la financiación de las últimas campañas electorales, que infieren polarizaciones en los altos mandos (Santandertrade, 2017).

La inflación en el 2016 se redujo ligeramente al 3,9%, pero la caída de los precios del cobre afectó profundamente al sector minero (Santandertrade, 2017).

El gobierno está intentando limitar los gastos, aunque el gasto social es una de sus prioridades y lo sigue siendo en 2017 (Santandertrade, 2017).

El gasto familiar en el 2016 fue muy dinámico, frente a un déficit público disminuido por los ingresos mineros.; aunque se espera que el mercado del cobre se recupere en el año 2017, seguirá habiendo una menor demanda por parte de China (Santandertrade, 2017).

A pesar de la desaceleración económica, la tasa de desempleo en Chile se redujo ligeramente en 2016 (7.1%). La pobreza afecta el 15% de la población, y las desigualdades son muy importantes (uno de los índices más elevados en la OCDE Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos).

**Tabla 10. Indicadores de crecimiento Economía de Chile**

Indicadores de crecimiento	de 2014	2015	2016	2017 (e)	2018 (e)
PIB (miles de	260,95	242,54	247,03	251,22	262,00

Indicadores de crecimiento	de 2014	2015	2016	2017 (e)	2018 (e)
<i>millones de USD)</i>					
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	2,0	2,3	1,6	1,7	2,3
PIB per cápita (USD)	14.645	13.469	13.576e	13.663	14.101
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-1,5	-2,0	-2,2e	-1,9	-1,7
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	14,9	17,4	21,2e	24,8	27,4
Tasa de inflación (%)	4,4	4,3	3,8	2,8	3,0
Tasa de paro (% de la población activa)	6,4	6,2	6,5	7,0	6,8
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-4,50	-4,67	-3,57e	-3,44	-4,39
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-1,7	-1,9	-1,4e	-1,4	-1,7

Fuente: IMF – World Economic Outlook Database, 2016 citados en (Santandertrade, 2017)

(e): datos estimados

### 7.1.3.1 Clasificación del entorno empresarial de Chile

Según de The Economist - Clasificación del entorno empresarial 2014-2018 citado en Santandertrade (2017): Calificación: 7,89 y Clasificación mundial: 13/82.

Otros datos de interés suministrados por COFACE for save trade (2017), que es líder mundial en seguro de crédito, ha contribuido a la creación de un entorno seguro y sostenible en todo el mundo. Datos oficiales del gobierno chileno:

Número de habitantes: 18,006 Millones

GDP per cápita (ingreso per cápita): 13.341US\$

**Tabla 11. Debilidades y fortalezas economía chilena**

Fortalezas	Debilidades
Numerosos acuerdos de libre comercio	Economía abierta, vulnerable a los choques externos
Clima favorable a los negocios, estabilidad política e institucional	Dependencia del cobre y de la economía china
Empresas internacionales que operan en distribución, transporte aéreo y papel	Persistente déficit externo
Miembro de la OCDE y de la Alianza del Pacífico	Vulnerabilidad de la red viaria y de la red eléctrica y de los elevados precios de la energía
	Exposición a riesgos climáticos y terremotos
	Disparidad de ingresos y sistema educativo deficiente

Fuente: (Coface for safer trade, 2017)

### 7.1.3.2 Industria de los cosméticos y productos para la salud en Chile

La industria farmacéutica de Chile es un subsector de la industria química, en el cual se encuentran los laboratorios para la producen insumos para el sector salud, fármacos, aseo y belleza; La participación de Chile alcanza en promedio el 0,14% de las ventas mundiales y

el 3% de las de Latinoamérica. En el 2011, las ventas domésticas fueron de US\$ 1.410 millones en farmacias, y las exportaciones totales superaron los US\$ 144 millones (PROCHILE, 2014).

La participación de la industria farmacéutica chilena en el PIB es cercana al 1,2%, mientras que las exportaciones representan el 1,1% del total de la industria manufacturera (PROCHILE, 2014).

#### **7.1.4 México**

México se encuentra entre las 15 economías más grandes del mundo y es la segunda economía más grande América Latina. su principal socio comercial es Estados Unidos, país que representa el 80% de sus exportaciones (Santandertrade, 2017).

Dadas las condiciones proteccionistas de Estados Unidos bajo el gobierno de Donald Trump , se ha presentado una desaceleración económica en el año 2016; el PIB se mantuvo en 2,1% comparado a 2,5% el año 2015. La demanda interna fue el principal impulsor del crecimiento mexicano, apoyado por la expansión de crédito y un aumento en las remesas de trabajadores expatriados, las proyecciones para el 2017 perfilan un débil crecimiento (Santandertrade, 2017).

Las políticas adoptadas por el presidente de los Estados Unidos Donald Trump, han afectado la economía mexicana hasta el punto que provoco la caída en la moneda en la que

el peso mexicano perdió 20% de su valor a una tasa de cambio de 20 pesos a 1 dólar. Los hechos puntuales se resumen en (Santandertrade, 2017):

Renegociar (o cancelar) el Tratado de Libre Comercio con Canadá y México.

Expulsar entre dos y tres millones de migrantes indocumentados.

Construir un muro entre los dos países para frenar el flujo ilegal de inmigrantes.

Fiscalizar las remesas de migrantes, lo cual es una fuente de ingreso crucial ya que más del 45% de la población vive en pobreza.

Otros aspectos que opacan el panorama económico de México es la situación interna que se ha desatado por cuenta de la guerra de carteles de la droga y el aumento del poderío de estos en los mercados del narcotráfico.

**Tabla 12. Indicadores de crecimiento Economía de México**

<b>Indicadores de crecimiento</b>	<b>de 2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017 (e)</b>	<b>2018 (e)</b>
<b>PIB</b> (miles de millones de USD)	1.298,40	1.151,04	1.046,00	987,30	1.032,36
<b>PIB</b> (crecimiento anual en %, precio constante)	2,3	2,6	2,3	1,7	2,0
<b>PIB per cápita</b> (USD)	10.846	9.512	8.555e	7.993	8.276
<b>Saldo de la hacienda pública</b> (en % del PIB)	-4,9	-4,6	-4,1	-2,6	-2,3
<b>Endeudamiento del Estado</b> (en % del PIB)	49,5	53,7	58,1	57,2	56,8
<b>Tasa de inflación</b> (%)	4,0	2,7	2,8	4,8	3,2



<b>Indicadores de crecimiento</b>	<b>de 2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017 (e)</b>	<b>2018 (e)</b>
<b>Tasa de paro</b> (% de la población activa)	4,8	4,4	4,3	4,4	4,4
<b>Balanza de transacciones corrientes</b> (miles de millones de USD)	-26,20	-33,35	-27,86	-24,47	-27,48
<b>Balanza de transacciones corrientes</b> (en % del PIB)	-2,0	-2,9	-2,7	-2,5	-2,7

Fuente: IMF – World Economic Outlook Database, 2016 citados en (Santandertrade, 2017)  
(e): datos estimados.

#### **7.1.4.1 Clasificación del entorno empresarial de México**

Según de The Economist - Clasificación del entorno empresarial 2014-2018 citado en Santandertrade (2017): Calificación: 6,91 y Clasificación mundial: 32/82.

Otros datos de interés suministrados por COFACE for save trade (2017), que es líder mundial en seguro de crédito, ha contribuido a la creación de un entorno seguro y sostenible en todo el mundo. Datos oficiales del gobierno chileno:

Número de habitantes: 121.006 Millones

GDP per cápita (ingreso per cápita): 9.452 US\$

#### **Tabla 13. Debilidades y fortalezas economía mexicana**

<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
-------------------	--------------------

Fortalezas	Debilidades
Proximidad geográfica a la economía norteamericana	Dependencia de la economía de los Estados Unidos
Membresía del TLCAN, la OCDE, el G20 y la Alianza del Pacífico	El petróleo y el gas dominan los ingresos del gobierno
Renovación de la línea de crédito flexible por parte del FMI hasta enero de 2017	Infraestructura y debilidad educativa
Sustancial base industrial	Alta tasa de criminalidad
Clase mundial en los sectores del cemento, la cerveza y la telefonía	

Fuente: (Coface for safer trade, 2017)

#### 7.1.4.2 Industria de los cosméticos y productos para la salud en México

La industria cosmética y del cuidado personal en México se ha considerado una industria de tradición, es una de las actividades económicas de importancia para este país, en el año 2014 represento el 1.3% del PIB , además generaba más de 250.000 empleos, y según cifras de la Secretaría de Economía (SE) y de la Cámara y Asociación de la Industria del Cuidado Personal y del Hogar (CANIPEC), citadas en Esquivel (2015), muestran que este sector industrial represento el 1% de los 398 mil millones de dólares de las exportaciones que alcanzó México en 2014.

La misma fuente indica que:

...Las exportaciones de productos de la belleza y del cuidado personal, fabricados en México, se dispararon en un 46 por ciento en cuatro años, al pasar de 2 mil 793 millones de dólares en 2010 a 4 mil millones de dólares en 2014, además de que en ese mismo periodo se duplicó el monto de las importaciones, siendo mucho mayores las ventas en el exterior, que las que se compran fuera del territorio nacional, lo que hace a este sector superavitario y captadores de divisas, colocando al mercado mexicano en esta actividad

en el lugar número 12 del mundo. (Esquivel, 2015), citando cifras de la Cámara y Asociación de la Industria del Cuidado Personal y del Hogar (CANIPEC).





Las empresas más destacadas del sector industrial de productos de aseo y belleza son la empresa estadounidense Procter & Gamble (P&G) que ubica en el lugar 68 de las 500 empresas más grandes de México, le siguen la empresa de origen francés, Lóreal Avón y otras serian House of Fuller (Esquivel, 2015).

### 7.1.5 Tabla de preselección de mercados

Para el desarrollo de la matriz de selección para cada uno de los países se analizaron los factores, variables y criterios y se hizo una calificación de las variables de la matriz de selección de mercados, para la calificación de cada una se asignó puntajes de 1 a 5 donde, 1 es el más bajo (menor opción), 5 el más alto (mejor opción).

**Tabla 14. Tabla de preselección del mercado para exportación de penca de sábila**

VARIABLES	ESTADOS UNIDOS		MÉXICO		PERÚ		CHILE	
								
Capital	Washington D.C		Ciudad de México		Lima		Santiago de Chile	
Población	321.601.000	5	127.500.000	4	31.141.000	3	18.006.407	2
Idioma	Inglés		Español		Español		Español	
P.I.B. per capita	USD 56.084	5	USD 9.424	3	USD 6.167	4	USD \$ 13.341	4
Crecimiento del P.I.B.	2.3%	4	2,5 %	5	3.5%	1	1.7 %	3
Devaluación	0	5	20,0	1		2	5,89%	4
Desempleo	4.7%	3	4.4%	5	6.7%	1	7.0%	4
Inflación	27%	4	2.1%.	3	3.1%	5	2.8%	3
Aranceles	Excelente:		Excelente:		Excelente:		Excelente:	
		5		5		5		5

VARIABLES	ESTADOS UNIDOS		MÉXICO		PERÚ		CHILE	
								
Colombia								
Importaciones a Colombia	Miles US 18.192.629	5	Miles US 3.720.257	4	Excelente:	3	Miles US 780.651	2
Exportaciones desde Colombia 2016	US\$ 4.821 millones**	5	Miles US US\$ 453,9 millones**	4	Miles US US\$ 484,5 millones**	1	US\$ 325,08 millones**	2
Condiciones acceso al Mercado	TLC	5	TLC Alianza Pacífico	5	TLC Alianza Pacífico	4	TLC Alianza Pacífico	4
Condiciones de transporte desde Colombia	Maritimo y Aereo	5	Maritimo y Aereo	5	Maritimo y Aereo	5	Maritimo y Aereo	5
Clasificación del entorno empresarial	Calificación:8.25 y Clasificación mundial:7/82.	5	Calificación: 6,91 y Clasificación mundial: 32/82.	3	Calificación: 6.4 y Clasificación mundial:49/82.	2	Calificación: 7,89 y Clasificación mundial: 13/82.	4
Panorama Económico y Político del país	Excelente Economía grande Líder global	5	Buena Disminución en desempeño económico	4	Fuerte potencial de crecimiento	3	Clima favorable a los negocios, estabilidad política e institucional	4
<b>TOTAL PUNTOS</b>		<b>62</b>		<b>56</b>		<b>44</b>		<b>52</b>

Fuente: los autores

\*\* valor FOB, periodo primer semestre del 2016

### 7.1.5.1 Selección del país objetivo, alterno y contingente

**Tabla 15. Resumen de indicadores**

VARIABLES	ESTADOS UNIDOS 	MÉXICO 	CHILE 
Total puntos	62 Puntos	56 Puntos	52 Puntos

Fuente: los autores

De acuerdo la matriz de preselección de mercados, el país con mayor puntaje es Estados Unidos, correspondiente a 62 puntos, siendo este el país objetivo, en segundo lugar, se ubica México, con 56 puntos, siendo éste un país alterno y Chile como país contingente con 52 puntos.

## 8. INTELIGENCIA DE MERCADOS

## 8.1 Perfil de país

La economía de los Estados Unidos cuenta con una serie de características que se resumen en las tablas 16, 17 y 18.

**Tabla 16. Información básica de Estados Unidos De América**

		<b>Nombre oficial: Estados Unidos de América</b>	
<b>Capital</b>	Washington D.C	<b>Idioma</b>	Inglés oficial (82,1%) Español 10.7% Otros 7,2%
<b>Moneda</b>	Dólar Estadounidense	<b>Moneda</b>	USD =0,85 euro, promedio 2017  USD 2.994,34 = 1 Peso Colombiano promedio 2017
<b>Población principales ciudades/ millones habitantes</b>	New York-Newark	<b>Población 2016</b>	322,365,787 Habitantes
	Los Ángeles-Long Beach-Santa Ana	<b>Religión</b>	Católica, protestante, mormón, judíos, musulmanes y budista
	Chicago	<b>Principales ciudades</b>	Los Ángeles, Chicago, Nueva York, Houston, Filadelfia, Dallas, Miami, Washington, Atlanta y Detroit.
	Miami	<b>Principales puertos y terminales</b>	Los Angeles (CA), Long Beach (CA), New York (NY), Houston (TX), Seattle (WA), Charleston (SC), Puerto Oakland (CA), Baltimore (MD), Tacoma (WA), Norfolk (VA).

Fuente: (PROCOLOMBIA ,2016)

**Tabla 17. Datos geográficos de Estados Unidos De América**

<b>Superficie</b>	9 371 174 km <sup>2</sup>	<b>Principales ciudades</b>	Los Ángeles, Chicago, Nueva York, Houston, Filadelfia, Dallas,
-------------------	---------------------------	-----------------------------	--

Ubicación	Norteamérica	Límites	Miami, Washington, Atlanta y Detroit Al Norte con Canadá, al Este con el Océano Atlántico, al Sur con México y al oeste con el Océano Pacífico
-----------	--------------	---------	---

Fuente: (PROCOLOMBIA,2017)

**Tabla 18. Datos económicos de Estados Unidos De América**

Riesgo país	A1 (Coface) Calificación :8.25 y Clasificación mundial:7/82.	Índice Competitividad	5
PIB per cápita (PPP 2016):	USD 55.805,2	PIB corriente (2017e)	USD millones
Crecimiento PIB real (2016 y 2017e)	1,6% y 2,3%e	PIB per cápita	\$ 56. 084 US\$
Grado de inversión	S&P: AA+ Fitch: AAA Moody's: AAA	Agricultura	Soya, maíz, trigo, fibras de algodón, carne de pollo, carne de cerdo, carne de vacuno, almendras y hojas de tabaco.
Industria	Líder en el mundo de alta tecnología innovadora, maquinaria eléctrica y electrónica, productos químicos, maquinaria industrial, alimentos, bebidas, automóviles, petróleo, madera y minería.	Servicios	Banca, seguros, enseñanza, investigación, transporte, comercio y turismo.
Principales productos de importación	Vehículos y sus partes, productos agrícolas, suministros industriales, bienes de capital (ordenadores, equipos de telecomunicaciones, maquinaria eléctrica), bienes de consumo como ropa, medicinas, muebles, juguetes.	Principales socios comerciales	China, Canadá, México, Japón y Alemania

Fuente: construcción de los autores fuentes varias

## 8.2 Relaciones comerciales Colombia – Estados Unidos

Desde 2012 la balanza comercial con Estados Unidos, ha visto en decrecimiento, a pesar de la entrada en vigencia del TLC con este país, y desde 2014 es negativa.

**Tabla 19. Evolución balanza comercial Colombia – Estados Unidos (2010 – FEB.2016)**

Año	Exportaciones US \$ millones	Importaciones US \$ millones	Balanza ( US millones
2010	16.764	9.943	6.822
2011	21.969	12.978	8.991
2012	21.833	13.580	8.253
2013	18.459	15.681	2.778
2014	14.200	17.409	-3.209
2015	9.842	14.782	-4.940
2016	1.424	1.980	-556

Fuente: MINCOMERCIO,2016 citado (Perdomo & Moreno, 2016)

Las exportaciones realizadas por Colombia hacia los Estados Unidos durante la vigencia del TLC, como lo muestran las cifras del DANE del año 2015, en la tabla 20.

**Tabla 20. Participación de Estados Unidos en exportaciones de Colombia (%)**

Año	Participación %
2010	42.2%
2011	38,6%
2012	36.3%
2013	31.4%
2014	25,9%
2015	27,6%

Fuente: cifras del DANE,2015 citadas en (Perdomo & Moreno, 2016)

### 8.3 Perfil logístico de exportación a Estados Unidos



Estados Unidos posee una infraestructura de transporte desarrollada, suficiente para soportar las necesidades de su economía. Está compuesta por una red de carreteras de 6.430.366 km., que se extiende por todo el país conectando los 50 estados que lo componen, de los cuales 75.238 km. forman parte del vasto sistema nacional de autopistas. Tiene más de 226.605 km. de ferrocarril, que en su mayoría pertenecen a empresas privadas; también cuenta con oleoductos para el transporte de productos derivados del petróleo. (PROCOLOMBIA, 2016).

Según el Logistics Performance Index (LPI) publicado por el Banco Mundial en 2016, Estados Unidos ocupa el puesto 10 en el mundo en cuanto al desempeño logístico. Sumado a lo anterior es importante señalar que el desempeño presentado por Estados Unidos en cada uno de los diferentes aspectos que componen el LPI, fue el siguiente: (PROCOLOMBIA, 2016).

**Tabla 21. Desempeño logístico de Estados Unidos**

<b>LPI</b>	<b>PUNTAJE</b>	<b>3,99</b>	<b>PUESTO</b>	<b>10</b>
Eficiencia aduanera	3,75		16	
Calidad de la infraestructura	4,15		8	
Competitividad de transporte internacional de carga	3,65		19	
Competencia y calidad en los servicios logísticos	4,01		8	
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4,20		5	
Puntualidad en el transporte de carga	4,25		11	

Fuente: (PROCOLOMBIA , 2016)

### **8.3.1 Acceso marítimo**

Estados Unidos posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 400 puertos y sub puertos, de los cuales 50 manejan el 90% del total de toneladas de carga. Están localizados estratégicamente en los Océanos Pacífico y Atlántico (PROCOLOMBIA , 2016).

Algunos de los puertos estadounidenses se encuentran dentro del rango de los más grandes y de mayor movimiento de carga del mundo. Para la costa Este se destacan por la afluencia de navieras con servicio directo y regular los puertos de: Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, Jacksonville, Port Everglades, Miami, New Orleans y Charlesthón. Por otro lado, en la costa Oeste se maneja la oferta de servicios desde Colombia, en su mayoría hacia los puertos de Los Ángeles y Long Beach (PROCOLOMBIA , 2016).



Figura 3.  
Acceso marítimo a Estados Unidos

Unidos

Fuente: (PROCOLOMBIA , 2016)

**Costa oeste:** Desde la Costa Atlántica colombiana, se ofrecen servicios directos hacia Los Ángeles, Long Beach y Oakland en la Costa Oeste estadounidense, logrando así

tiempos de tránsito desde los 11, adicionalmente se cuenta con servicios en conexión los cuales ofrecen tiempos de tránsito desde los 15 días, las conexiones se realizan en puertos de Panamá y México principalmente. De igual forma, desde Buenaventura hacia la Costa Oeste norteamericana se puede contar con servicios en conexión hacia dichos destinos, los tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 15 días, las conexiones se realizan principalmente en puertos de Panamá, México y Guatemala (PROCOLOMBIA , 2016).

**Costa este:** Hacia la Costa este de los Estados Unidos, desde Costa Atlántica operan 12 diferentes navieras en rutas directas con tiempos de tránsito desde los 3 días, con origen en Barranquilla, Cartagena y Santa Marta y destino Port Everglades, o desde los 6 días hacia Miami y Filadelfia; la oferta se complementa con rutas con conexión en puertos de Jamaica, Panamá, Honduras y República Dominicana, que tienen un tiempo de tránsito desde 6 días. Adicionalmente desde Buenaventura hacia la Costa Este norteamericana, operan dos navieras en rutas directas con tiempos de tránsito desde los 7 días. La oferta se complementa con seis navieras diferentes con rutas con conexiones en Panamá, Perú, México, y República Dominicana, con tiempos de tránsito desde los 7 días. (PROCOLOMBIA , 2016)

### **8.3.2 Acceso aéreo**

Estados Unidos cuenta con 13.513 pistas aéreas, donde varios son las más grandes y de mayor movimiento del mundo. La oferta de servicios directos desde Colombia se concentra en los Aeropuertos de John F. Kennedy International (Nueva York), Los Ángeles International, George Bush International (Houston), Memphis International Airport, Hartsfield-Jackson Atlanta International Airport y Miami International Airport. Adicional a los servicios directos, otras aerolíneas tienen las posibilidades de recibir carga en Colombia y llevarla a Estados Unidos en servicio con trasbordo desde: Ciudad de Panamá y Ciudad de México.

**Servicios aéreos:** La oferta de rutas aéreas para la exportación desde los aeropuertos colombianos se presta con vuelos todos los días de la semana, cuenta con trayectos directos, puntos de conexión en aeropuertos internacionales ubicados en Panamá, así como aeropuertos nacionales, de donde se distribuye la carga a las diferentes ciudades del país.

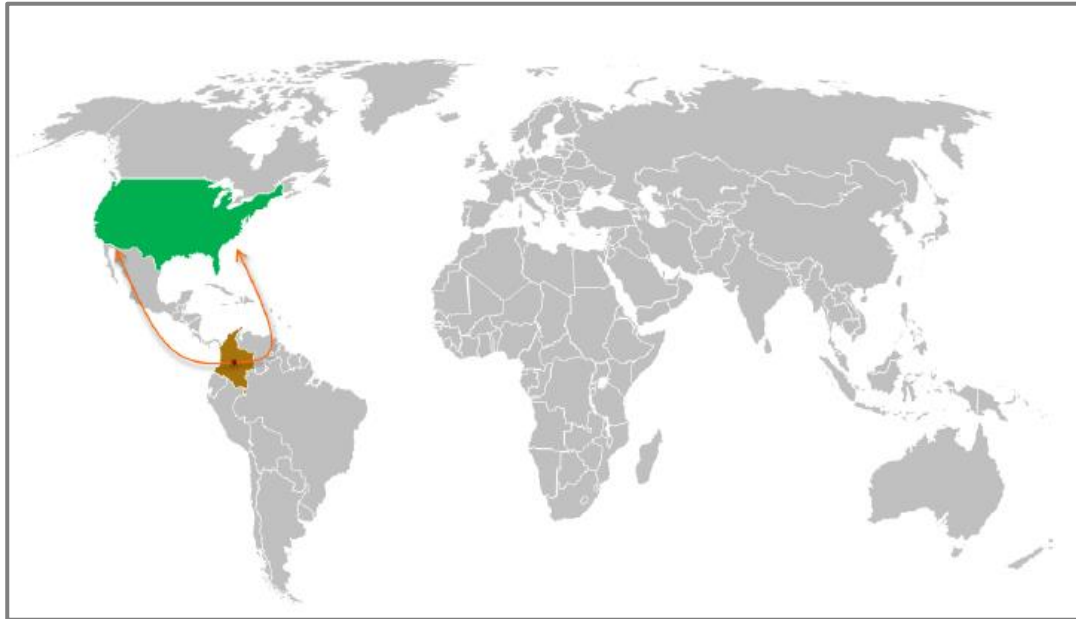


Figura 4. Acceso aéreo a Estados Unidos  
Fuente: (PROCOLOMBIA , 2016)

#### 8.4 Arancel de Aduanas

Del Capítulo 12: Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos permite identificar el producto más básico dentro de la cadena productiva del Aloe Vera: La penca de Aloe. La sub-partida correspondiente a este producto, según la Cadena Productiva de Sábila (ASOCIALOE, 2011) , es la 12.12.99.90.00, otra subpartida identificada para el producto la sub-partida

Otro aspecto que se debe tener en cuenta es que en Colombia en desarrollo de diferentes negociaciones internacionales ha obtenido preferencias o beneficios arancelarios que le permiten al exportador ser más competitivo. Por tal motivo los ingresos de los productos

colombianos a determinados países tienen un tratamiento preferencial. Para que el empresario colombiano tenga acceso a estas preferencias o beneficios arancelarios debe mostrar en el momento de ingreso de su producto, el Certificado de Origen (PROCOLOMBIA, 2016).

El Certificado de Origen se presenta para cada exportación realizada, para obtenerlo, primero el productor debe contar con el Criterio o Determinación de Origen. El Criterio de Origen es un documento expedido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo quien es el que certifica el cumplimiento de los requisitos de origen exigidos en virtud de acuerdos el cual se debe anexar como prueba documental, en el momento de introducir los productos y tiene una vigencia de 1 o 2 años (PROCOLOMBIA, 2016).

Se debe diligenciar la forma A - SGP - Código: 250.

## **8.5 Cultura para hacer negocios**

Para iniciar un proceso de negociación exitoso con empresarios de Estados Unidos es importante tener en cuenta algunos aspectos generales de la cultura de negocios que caracteriza este país que según PROCOLOMBIA (PROCOLOMBIA, sf)

Por su diversidad cultural, Estados Unidos es un país complejo ya que cada uno de estos grupos y comunidades conserva su cultura propia de negocios. Son cordiales en el trato y

muy atentos, se caracterizan por ser muy buenos negociadores, tienden a ser dominantes y directos durante el proceso, suelen demostrar el desacuerdo de una manera recia.

Los estadounidenses siempre buscan negociar bajo un esquema de gana para ambas partes, lo cual permite establecer relaciones comerciales de largo plazo. Son también muy persistentes a la hora de resolver problemas durante la negociación. Se caracterizan por considerar que siempre hay una solución para resolver los inconvenientes.

La innovación en los productos o servicios es un factor que pesa en la decisión de compra. Les gusta aprovechar las nuevas oportunidades y no le temen al cambio.

En cuanto a las reuniones de negocios, los estadounidenses son muy puntuales en citas. Es necesario programarlas con tiempo y evitar posibles incumplimientos.

El idioma oficial de Estados Unidos es el inglés, por esta razón el empresario debe estar preparado para que la negociación se lleve a cabo en este idioma.

Responda oportunamente a los correos electrónicos o las llamadas que realicen los potenciales clientes estadounidenses.

Es importante que al momento de conocer a las personas con las que se va a reunir les ofrezca sus tarjetas de presentación. De igual manera, lea cuidadosamente las tarjetas de

presentación de su contraparte para evitar equivocaciones en sus nombres ya que esto se verá de mal gusto.

La manera más habitual de saludarse es con un firme apretón de manos. De igual manera trate de siempre dirigirse a una persona que conozca por primera vez por el apellido antecedido del título “Dr., Ms., Miss, o Mr. según el caso.

En cuanto al vestuario, lleve algo formal y tenga en cuenta el lugar en donde se llevará a cabo la negociación.

Los negociadores son muy directos, buscan resultados rápidos y valoran la información.

## **8.6 Análisis de la demanda**

Este producto está enfocado a clientes industrial, el empaque y embalaje para efectos de reducción de costos y por diseño industrial es recomendable hacerlo en grandes cantidades.

Algunos clientes identificados en los Estados Unidos son:

**NATURE’S DISTRIBUTORS:** Dirección: Nature’s Distributors, 16508, E. Laser Drive, Bldg B, Fountain Hills , AZ 85268 . Teléfono: 1-800-624-7114. Fax: 1-480-837-8420.



E-mail: [info@naturesdistributors.com](mailto:info@naturesdistributors.com).

Productos: Aloe Vera Juice (99.7% concentrado de aloe vera, potasio sorbato, benzoato de sodio, ácido ascórbico y ácido cítrico)

En adición las hojas son sometidas en un proceso frío, reteniendo todos los elementos importantes que constituyen los beneficios del Aloe. Los dos productos jugo y gel retienen todas las propiedades de la penca como vienen de su naturaleza (Holgin & Vascones, 2015)

**ISLAND MAGIC INC:** Dirección: Island Magic Inc., 5870 W. 38th Ave, Denver, Co 80212- Productos fabricados en Oxnard, California-EEUU. Teléfono:1-800-408-2563, Website: <http://www.islandmagicinc.com/aloe.htm>, E-mail: [sales@islandmagicinc.com](mailto:sales@islandmagicinc.com) y [webmaster@islandmagicinc.com](mailto:webmaster@islandmagicinc.com)

Producto: Island Magic Aloe Vera Gel y Jugo (95.5% puro aloe vera, dosis 1 a 3 ordinariamente) (Holgin & Vascones, 2015).

Ha estado en vigencia desde 1977 produciendo jugo y gel de penca sábila. Para la extracción del mucílago utilizan el método original “fileteado a mano” ya que de esta manera se obtiene con más eficiencia y calidad el cristal de la penca sábila.

Se necesitan 16 hojas para hacer un galón de gel y jugo. A través de su proceso patentado ellos pueden aumentar la actividad de los enzimas, estabilizándolos naturalmente

con menos de 1% de preservativos, que son sorbato de potasio, ácido ascórbico, benzoato de sodio (Holgin & Vascones, 2015).

**ALOE VERA JAUMAVE:** Ubicada en Jaumave, Tamaulipas, México- empezó a producir en 1989, genera 350 empleos indirectos más 160 personas diariamente-Estudios North Texas Research Laboratory, E-mail: info@aloejaumave.com, website:www.aloejaumave.com/06.htm.

Fundada en los primeros días de 1989, Aloe Vera de Jaumave es una empresa orientada al cultivo, industrialización y comercialización de Aloe Vera en sus muy variadas presentaciones (Holgin & Vascones, 2015).

**FOREVER LIVING PRODUCTS:** Ubicada en Harlingen, Texas-EEUU. Productos: Aloe Vera Gel, Aloe Berry Nectar (jugo de andano y manzana dulce), Aloe Bits n' Peaches (bebida de sábila con sabor a durazno, contiene trocitos de sábila). Presentación (¼ y 1 litro)

Posee sus propias plantaciones de Aloe en Harlingen-Texas, Filipinas y en diversas Islas del Caribe. Tiene sus propios camiones especiales para el transporte de la hoja desde los campos de Harlingen hasta la Empresas ubicada en Misión, TX, durante el viaje las pencas son lavadas.

La planta tiene capacidad para procesar 24000 litros de aloe a la vez posteriormente el producto ya conservado es transportado en camiones a la planta envasadora, ubicada en Dallas; cuya capacidad y producción asciende a 65000 frascos y 40000 botellas.

### **8.6.1 Características de la demanda**

El mercado de los Estados Unidos exige materias primas de alta calidad, productos totalmente exentos de aditivos químicos en sus fertilizantes y plaguicidas, esto significa que se debe certificar una producción orgánica o ambientalmente sostenible.

Según estudio realizado en el año 2011 por el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana, el mundo importó 1,678.3 millones de dólares (551.97 mil toneladas) de planta de aloe vera. Dentro de los principales importadores del se encuentran: Estados Unidos con 237.7 millones de dólares (14.2% de las importaciones mundiales), Alemania (168.05 millones y un 10%) y Japón (131.47 millones y un 7.8%) (ASOCIALOE, 2011).

Orjuela (2013) indica que la mayor demanda de Sábila en el mundo la tiene Estados Unidos, país que consume cerca del 33% de la producción actual del mundo, pero las cifras indican que el mundo se requiere alrededor de 37.000 ha de Sábila sembradas para satisfacer la demanda del mercado.

La pesquisa de información evidencia una demanda presente de Aloe vera o sábila no solo en los Estados Unidos como mayor consumidor de este producto como materia prima para diferentes sectores industriales, siendo uno de los más importantes el sector de cosméticos y salud, con la posibilidad de expansión del mercado hacia los sectores de bebidas y alimentos.

EL panorama mundial también presenta una oportunidad de expansión del mercado entendiendo la tendencia creciente por la demanda de sábila, hacia mercados de la Unión Europea.

El panorama expuesto presenta una oportunidad a un producto alternativo para los pequeños productores agrícolas del país, donde con el adecuado acompañamiento técnico pueden encontrar en el cultivo de la sábila una alternativa de cultivo para consolidar las economías rurales de Pereira, dado sus condiciones agroecológicas que le permiten tener rendimientos óptimos para este cultivo.

## **8.7 Producto**

Los parámetros de calidad, se consideran pencas cosechadas en la edad adulta, de tres años, las hojas deben ser verdes y largas. Penca de sábila con un peso entre 500 gramos,

con medida entre 60 cm de largo, y un ancho de base de penca de 12 cms, promedio en la parte más ancha y 5 cms de grueso en la parte más grueso.

60 -65 cms

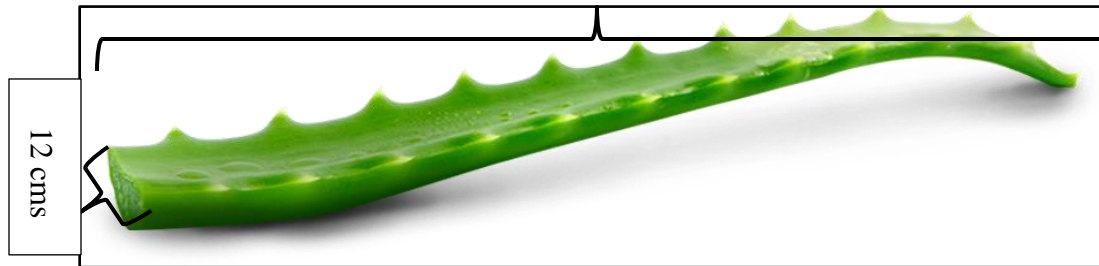


Figura 5. Penca de sábila

Fuente: los autores

Las pencas cortadas de sábila pueden llegar a durar entre 5 y 6 semanas dadas sus características de resistencia (Holgin & Vascones, 2015).

## 8.8 Presentación

Hojas de penca de sábila protegidas con film stretch de red o macroperforado, que es empleado en productos cuya naturaleza es biológica y se requiere de aireación (plantas, flores, frutas, vegetales, y semillas), permitiendo mantener su frescura por más tiempo.

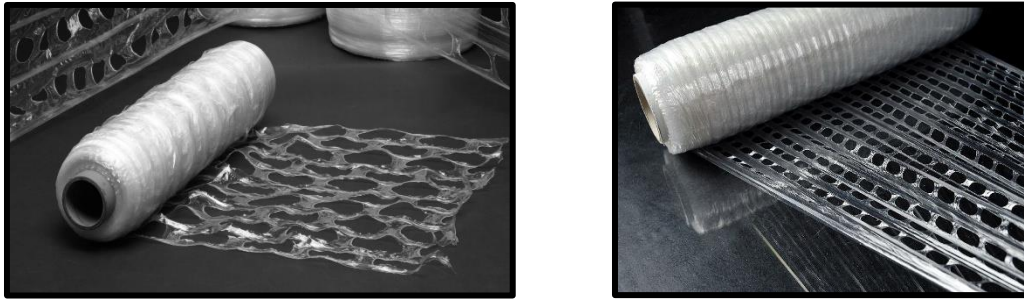


Figura 6. Film stretch de red o macroperforado

Fuente: encaja. 2017

Cada penca se debe envolver en forma individual, y marcar con etiqueta (logo), de la empresa exportadora.

### 8.8.1 Embalaje

Las medidas de las cajas del empaque primario se ajustan a la capacidad y dimensión de un contenedor

**Tabla 22. Unidad de empaque exportación pencas de sábila**

Bulto	Peso	Contenido
Caja impresa	15 Kilos	30 unidades

Fuente: los autores

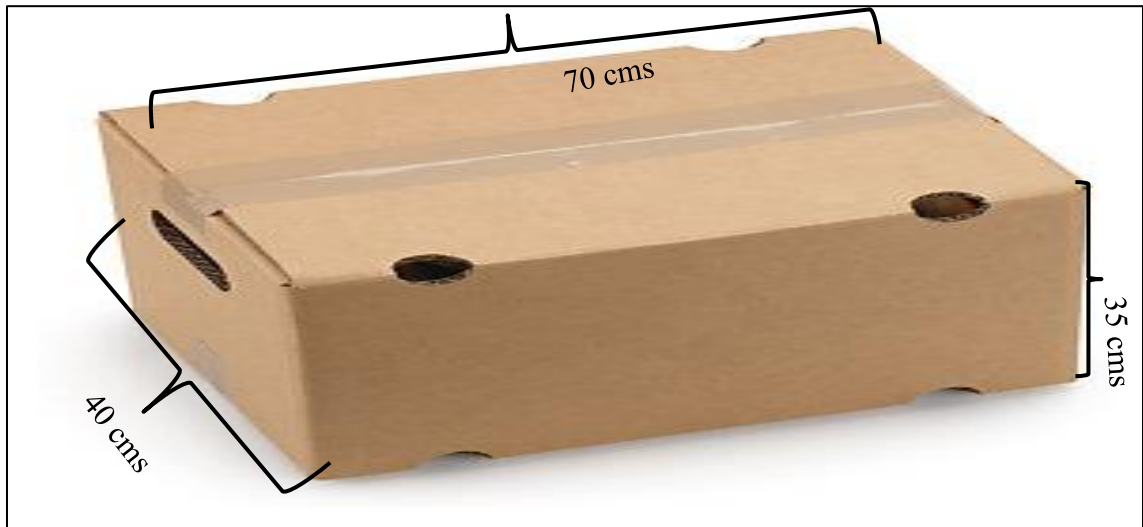


Figura 7. Caja de empaque  
Fuente: los autores

De acuerdo a las características de la hoja de penca de sábila y las medidas de la caja se procede al cálculo del peso y cantidad:

Cantidad: las pencas deben ir opuestas, teniendo en cuenta las dimensiones de la caja se pueden colocar cinco pencas, de acuerdo a la medida de la base, logrando acomodar 30 unidades por caja, con un peso de 15 kilo, dado que el peso es de 500 gramos por unidad.

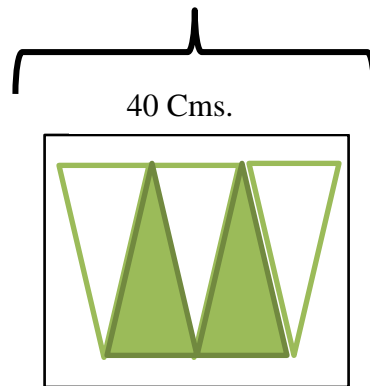


Figura 8. Posición de empaque pencas de sábila en caja  
Fuente: elaboración de los autores

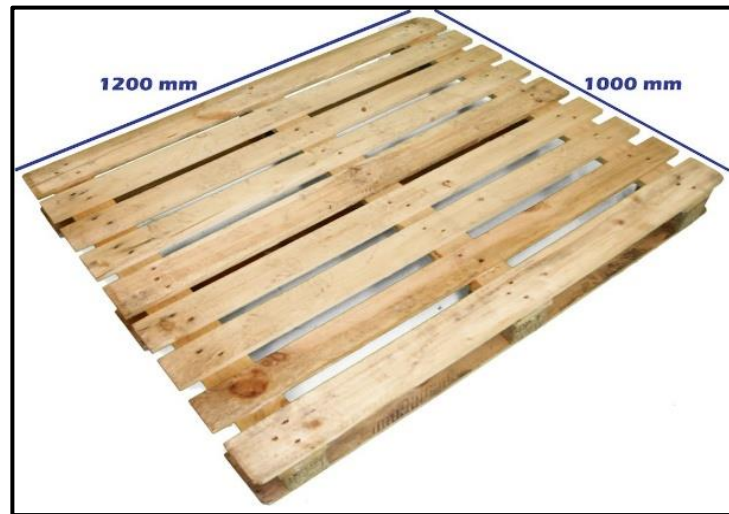


Figura 9. Pallet madera  
Fuente: europalet, 2017

Con el pallet y su capacidad se calcula su capacidad



**Tabla 23. Calculo pallet**

<b>Numero de cajas con penca de sábila</b>	<b>de pallets</b>	<b>Numero de Cajas pallet</b>	<b>por</b>	<b>Cantidad pencas de sábila</b>	<b>Peso de (Kg)</b>	<b>total</b>
216	12	18		6480	3.240	

Fuente: los autores

### **8.8.2 Etiquetado**

Etiqueta adhesiva con la siguiente información:

Denominación comercial y científica del producto: Penca de sábila especie Aloe Barbadensis Miller.

Ubicación geográfica de producción: Pereira -Risaralda-

Peso neto:

Identificación empresa responsable de la exportación

Precio en el mercado por etiqueta adhesiva \$ 180, oo pedido mínimo 3000 unidades, presentación en rollo.

### **8.8.3 Costos de manipulación y empaque**

La preparación y empaque de las pencas de sábila en las 216 cajas se calculó dos personas, en una jornada de 8 horas.

**Tabla 24. Calculo mano de obra manipulación y empaque de cajas**

costos mano de obra	Cantidad/Horas	Valor unitario	Total mano de obra
Dos personas base SMLV	16	5.199	83.180

Fuente: Los autores

## 8.9 Capacidad de oferta

El ICA ha identificado cerca de 80 productores de sábila en los municipios de Pereira, Dosquebradas, Belén de Umbría, Santa Rosa de Cabal, Mistrató y Marsella; con una cobertura de 50 hectáreas en Risaralda (ICA, 2015).

La sábila empieza a producir a los 24 meses, aproximadamente 3 kilos por planta en el primer corte, de allí en adelante se le cortan cerca de 2 kilos cada dos meses, durante unos 12 años (ICA, 2015).

La capacidad de producción del Municipio de Pereira esta demarcada por el censo realizado en el año 2014, donde se encontraban 15 hectáreas de cultivo de Aloe vera en los corregimientos de la Florida, alta gracia y Morelia y Tribunales Córcega (ICA, 2015).

Teniendo en cuenta la experiencia de pequeños cultivadores que han tenido éxito con este cultivo como es el caso de Aguadas Caldas, donde se ha logra a partir de 1.500 plantas

cosecha unos 2.000 kilos al mes, y donde los costos de su cultivo son mínimos, generados por limpiar la maleza, fertilizar con abono orgánico y recolectar las hojas más grandes de una o dos cada 15 días, para lograr que la planta ofrezca hojas cosechables mensualmente, durante todo el año.

Dado que no fue posible encontrar datos sobre el número de plantas cultivadas, se realizó un cálculo a partir de la literatura encontrada que sugiere que dependiendo de la densidad de plantación el rendimiento es variable en densidades de 8.500 plantas por hectárea, cada unidad lograr generar entre 6 a 9 hojas de penca de sábila aptas para su comercialización, dado el peso y largo requerido (70 cms largo, 500 – 700 grms de peso) (ALOE PRODUCTION, 2017).

Según informe del ministerio de agricultura junio del 2017 CADENA DE SABILA/ALOE VERA: Indicadores e Instrumentos, los departamentos de Valle del Cauca, Risaralda, Cundinamarca, Tolima y Caldas, representan el 72% del total de área sembrada del país, donde Risaralda participa con un 18% en el área nacional y un 17% de la producción.

**Tabla 25. Área, producción y rendimiento de cultivos de sábila**

Departamentos	Área (Ha)				Producción (Tn)*				Rendimiento (Tn/ha)*			
	2014	2015	2016	2017*	2014	2015	2016	2017*	2014	2015	2016	2017*
VALLE DEL CAUCA	125	283	320	330	5.715	9.013	23.206	24.509	42	43	48	61
RISARALDA	125	225	320	320	2.881	8.683	17.775	17.775	40	40	45	61
CUNDINAMARCA	125	135	145	145	6.739	7.254	8.910	8.910	40	45	60	60
HUILA	78	93	95	95	2.472	4.184	5.673	5.673	40	40	61	61
CALDAS	85	132	140	150	3.792	5.381	9.504	9.504	40	43	48	50
QUINDIO	79	88	94	94	3.949	5.639	7.128	7.128	40	42	51	55
SANTANDER	71	78	87	87	3.467	4.308	5.382	5.382	38	42	69	62
BOYACA	77	83	90	90	3.371	4.401	5.395	5.395	33	42	65	65
TOLIMA	65	119	119	119	2.366	4.172	8.687	8.687	40	45	73	73
OTROS	195,3	279	356	385	5.533	10.035	16.059	16.937				
TOTAL	1.025	1.515	1.766	1.815	40.285	63.070	107.719	109.900	39	42	58	61

Fuente: EVAS - FEDESABILA - Productores, citado en (MINAGRICULTURA,2017)

\*Estimaciones

**Tabla 26. Calculo capacidad de oferta de penca de sábila en el municipio de Pereira**

Capacidad de producción por planta	8 hojas promedio
Densidad de siembra sugerida	8.500 plantas
Calculo de área cultivada en el Municipio de Pereira	50 hectáreas
Número de plantas sembradas en el municipio de Pereira	425.000 plantas
Producción en unidades anual	3.400.000 hojas de penca de sábila
Producción en unidades mensual	283.333 hojas de penca de sábila/mes

Fuente: cálculos de los autores

El cálculo de producción basado en el área cultivada en Pereira entrega una aproximación de la capacidad e oferta del municipio para atender una demanda internacional, de 40 contenedores año de 20 pies, se aclara que desde la percepción de los autores de esta investigación se debe ahondar en los ciclos de producción y edad de los cultivos para establecer los puntos de cosecha y de esa misma forma atender las negociaciones de pedidos por parte de países como Estados Unidos que aumenta su

demanda durante los meses de invierno a consecuencia de su disminución de producción interna.

### 8.10 Precio en el mercado

El precio normal de venta del kilo de sábila es de \$600. Se estima que descontando gastos se puede tener una utilidad neta de \$10 millones x ha año.

Tabla 27. Precio Nacional - Penca de Sábila

<b>Penca de Sábila (700-800 grms)</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017*</b>
En finca	400	400	600	800
<b>En Industria</b>	<b>860</b>	<b>1.100</b>	<b>1.200</b>	<b>1.300</b>
Centrales de Abastos	500	620	692	750
Almacenes de cadena	900	970	1.500	2.500

Fuente: Fedesabila, citado en (MINAGRICULTURA,2017)

Precio estimado de Pencas de Sábila 0.44 USD, 100% orgánica, penca de 700 a 800 gramos o mas oloe barbadensis miller Condiciones: barranquilla, Colombia. usuario QuimiNet.com fecha de validez: 01-Ago-2017 a 01-Sep-2017 (Quiminet.com, 2017).

**Tabla 28. Caculo precio de venta**

Peso de penca de sábila	0,5 kilos
Precio	0.44 USD
Precio TRM 04/10/2017	\$2.953,81 COP
Precio calculado en pesos penca de sábila de 500 grms	\$1.300

Fuente: cálculos de los autores

## **8.11 Aspectos legales reglamentación para exportar penca de sábila hacia estados unidos**

### **8.11.1 Reglamentación país destino**

La Oficina Regional de Latinoamérica Administración de Alimentos y Medicamentos de EEUU (FDA), es la institución encargada de regular el ingreso de alimentos hacia ese país, y entendiendo el uso de la penca de sábila como materia prima para la industria alimenticia, farmacéutica y artículos para el cuidado personal, la exportación de se debe hace teniendo en cuenta las exigencias de la FDA.

Todo alimento ofrecido para importación en los Estados Unidos tiene que cumplir con los mismos requisitos que los productos domésticos tales como cumplir con GMP (BPM) -- 21 CFR 110 y cualquier otro específico al producto, etiquetado, registro, etc.

Los requisitos básicos se centran en garantizar Inocuidad al consumo (Seguros) Libre de contaminación microbiana, química, suciedad y cualquier contaminación; deben ser manufacturados bajo buenas prácticas de manufactura que le apliquen, etiquetados apropiado, y cumplir con reglas y procedimientos administrativos requeridos (i.e. registro, aviso previo, etc.).

En cuanto al exportador como empresa debe inscribirse en <http://www.access.fda.gov>, el registro en gratis,

Figura 10. Food Facility Registration module FAD

Fuente: <http://www.access.fda.gov>

### 8.11.2 Reglamentación país de origen

Para exportar plantas, productos vegetales, artículos reglamentados y sus productos ante el ICA, debe tener en cuenta que los certificados fitosanitarios se expiden para dar fe de que las plantas, los productos vegetales u otros artículos reglamentados cumplen los requisitos fitosanitarios de importación de los países importadores y son conformes a la declaración de certificación (Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF) 12).

## **9. PLAN COMERCIAL Y FINANCIERO PARA LA EXPORTACIÓN DE PENCA DE SÁBILA AL PAÍS SELECCIONADO CON MAYOR POTENCIAL.**

### **9.1 Plan comercial**

### **9.2 Estrategia para acceder al mercado objetivo**

Como estrategia para llegar al cliente final de los Estados Unidos y potencializar el mercado se recomienda utilizar como principal vía de distribución y acceso al mercado un Agente comercial, quien promueva las ventas del producto; buscando clientes y firmando contratos de compraventa a cambio de una comisión por ventas.

Para apoyar la función del agente comercial, la participación en ferias especializadas les permite a los agentes internacionales la ubicación de los clientes potenciales.



Las ferias permiten al reconocimiento de los proveedores, difusión de las condiciones técnicas y comerciales del producto y así se refuerza la función del agente comercial; entre el material publicitario se contempla, folletos, fichas técnicas y tarjetas de presentación.

### 9.2.1 Cálculo de envío de muestras

**CONECTA2**

**Calcular costos**

**Entrada de datos**

**ENVIO NACIONAL**      **ENVIO INTERNACIONAL**

Origen\*  País Destino\*

Tipo de envío\*

Peso (Lb)\*  Alto (cms)  Ancho (cms)  Largo (cms)

¿Desea adicionar el valor comercial de la mercancía?  Si  No

**Cotizar** **Limpiar**

Los campos con \* son obligatorios  
 El límite de peso de la cotización es por caja o paquete. Deprisa maneja tantas cajas o paquetes como usted lo necesite.  
 La suma de las medidas de los tres lados del paquete no debe superar los 300 c.m. Aplican restricciones según destino.

Producto	Valor
DEPRISA INTER RETAIL	\$771.500

Los valores de cotización son únicamente informativos y están sujetos a variaciones según cargo por manejo, peso y/o medidas reales registradas en el momento de la venta.  
 El valor del servicio contraentrega tiene un costo adicional que no está contemplado en esta cotización. El valor del envío puede variar en el momento de la entrega en el punto de venta.  
 Para conocer la tarifa en otra moneda, por favor multiplique el valor en pesos por la tasa representativa del mercado del día (TRM)

Figura 11. Cotización envío caja de muestra

Costo de envío caja por 30 unidades \$ 771.500, 00

### 9.2.2 Participación en feria internacional

Las ferias internacionales son espacios comerciales donde los empresarios tienen la oportunidad de exhibir y comercializar sus productos y servicios, así como conseguir contactos de potenciales compradores, conocer la competencia, las tendencias de los mercados, así como nuevos productos, todo ello en un breve tiempo (ALCALDÍA DE MEDELLÍN , 2016)

**Tabla 29. Ficha técnica del tipo de ferias sugeridas**

Feria	<b>Soho Expo S</b>
Sectores	Productos naturales
Periodicidad:	Anual
Recinto	Gaylord Palms Resort & Convention Center
Ciudad	Orlando
País	Estados Unidos, USA
Próximo evento	jueves 30 noviembre al domingo 3 diciembre 2017

Fuente: <http://www.nferias.com/soho-expo/>

#### 9.2.2.1 Objetivos de participación en la feria internacional

Establecer contactos comerciales de manera directa

Conocer información sobre las tendencias del mercado

Difundir información de la empresa y del producto

#### 9.2.2.2 Presupuesto de participación en la feria internacional

La feria tiene una duración de cuatro días, es necesario viajar con un día de anticipación para los preparativos. A continuación, se detalla cotizaciones y el presupuesto total para la participación en la feria internacional.

Resumen de itinerario		Seleccione la moneda de pago: Pesos Colombianos (COP)
<ul style="list-style-type: none"> <li>☐ Cargos de transporte aéreo Pereira (PEI), Colombia - Panamá (PTY), Panamá - Orlando (MCO), Florida, Estados Unidos de América - Panamá (PTY), Panamá - Pereira (PEI), Colombia</li> </ul>		
2 ADULTO 12+.	miércoles, noviembre 29 2017, 05:12 AM - miércoles, diciembre 06 2017, 10:22 AM.	COP 3.349.600
Recargos de combustible		COP 1.004.400
Impuestos (aproximado)		COP 1.195.000
		<b>TOTAL: COP 5.549.000</b>

Figura 12. Cotización tiquetes aéreos

Fuente: <https://bookings.copaair.com/CMGS/AirFareFamiliesForward.do>

Desayuno incluido



**Days Inn Orlando Airport - Florida Mall** ★★

Orlando – [Mostrar en el mapa](#) (a 12 km del centro)

¡Muy solicitado! Reservado 28 veces en las últimas 24 horas

Ganga de hoy: GRATIS

Recomendado para 2 adultos

2 x Habitación cuádruple

Cancelación GRATIS

Sin riesgos: Puedes cancelar más tarde, así que aprovecha para conseguir un buen precio hoy.

**Precio para 2 adultos para 7 noches:** ~~COP 2.425.490~~ **COP 2.011.641**

Bien 7,4

2.623 comentarios

¡Solo quedan 3 habitaciones!

Figura 13. Cotización Hotel

Fuente: <https://www.booking.com/searchresults.es>

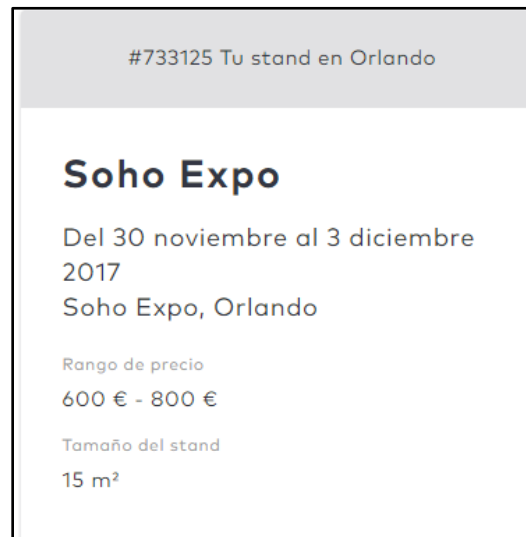
Nomadic, personaliza los espacios para la muestra comercial, buscando que atraigan la atención de los visitantes al stand. Nomadic, es líder mundial en la Feria de Muestra, es uno

de los principales productores de stand personalizados, de alta calidad, tiene módulos prefabricados, Nomadic. Display ha ayudado a empresas en todo el mundo a crear entornos de venta dinámicos, los cuales están diseñados para comunicar mensajes específicos de la empresa con eficacia, y con sorprendente impacto visual destinados a mejorar la marca.

**Tabla 30. Características del stand**

Pesos aproximados	DIM: 1520 lb.
Color	Azul.
Ubicación	Pasillo.
Accesorios	Dos escritorios y 6 sillas
Ingreso	Una entrada.

Fuente: elaboración de los autores



**Figura 14. Cotización Stand en feria**

Fuente: <http://www.neventum.com/home>

**Tabla 31. Presupuesto participación en feria**

CONCEPTO	VALOR
Participación en la feria (Stand pasillo, dos exhibidores, una salida) 563.4 USD	\$ 1.669.810,55*
Material de presentación: tarjetas, catálogos, material que se entregará durante la feria.	\$ 2.200.000
Muestras comerciales (90 unidades de exhibición)	\$ 1.363.392
Envío de muestras para exhibición (DEPRISA)	\$ 2.314.500
Tiquetes aéreos (2 tiquetes ida y regreso)	\$ 3.400.000
Estadía por 5 días (alimentación, hospedaje, traslados)	2.011.641
Decoración del stand (alquiler módulo Normandy)	\$ 2.774.400,00
<b>Total</b>	<b>\$ 15.733.743,55</b>

Fuente: Elaboración de los autores

\*TRM : 2953,81 miércoles 04/10/2017

### 9.3 Distribución física internacional

La Distribución Física Internacional, conocida por sus siglas DFI, es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. Su objetivo principal es reducir al máximo los tiempos, los costos y el riesgo que se puedan generar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino (Villamizar , Sf.)

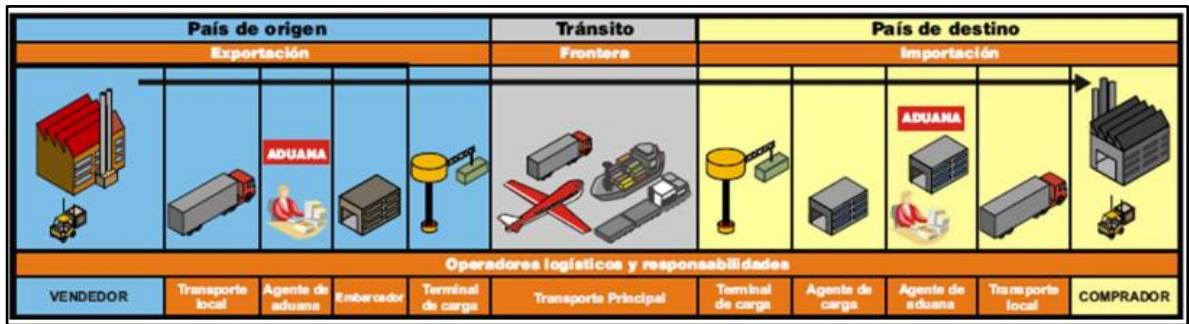


Figura 15. Distribución Física Internacional DFI

Fuente: Consultoría Brand-X – Cámara de Comercio de Bogotá citado en (Villamizar , Sf.)

### 9.3.1 Empaque, carga y costos de transporte

Las pencas de sábila son protegidas en empaque unitario primario en Film stretch de red o macroperforado en láminas de 100 x 50 cms que permiten proteger cada unidad; al interior de una caja cartón corrugado, peso por unidad 500 grms, con etiqueta de identificación del productor, las que a su vez van en una caja de cartón traslapado corrugado con medidas 70x40x35 con peso de 2 kg, con 30 unidades de hojas de sábila, debidamente rotulada siendo necesario un total de 216 cajas.

Precio de rollo Film stretch rollo de 350Mts calibre 8: \$ 38.202

**Tabla 32. Costos totales de empaque**

<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Caja	216	2.500	540.000
Etiqueta	6480	180	1.166.400
Lamina Film stretch rollo de 350Mts calibre 8	18,5	38.202	706.737
Rollo de cinta adhesiva Transparente X 200 Mt	302,4	38	11.340
<b>Total</b>			<b>2.424.477</b>

Fuente: los autores

De acuerdo a los costos anteriores se calcula los costos por caja relacionados en la tabla 32.

**Tabla 33. Costos empaque por caja**

Caja	2.500
Etiqueta	5.400
Lamina Film stretch rollo de 350Mts calibre 8	3.272
Rollo de cinta adhesiva Transparente X 200 Mt	53
<b>Total</b>	<b>11.224</b>

Fuente: los autores

### 9.3.2 Precio de venta EXWORK.

Costos mercancía empacada y lista para unitarización en pallets puesta en bodega en Pereira.

Para la liquidación, se utilizó un precio de referencia del valor del dólar de \$2.953,81 del 04/10/2017.

**Tabla 34. Liquidación precio de venta EXWORK**

CONCEPTO	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL PESOS	VALOR TOTAL USD
Costo mercancía Unds	\$ 39.000	8.424.000	2.852
Costos manipulación Preembarque en fabrica	\$ 385,09	83.179	28
Embalaje -Rotulado	\$ 11.224,43	2.424.477	821
Costo EXWORK	\$ 50.610	10.931.657	3.701
Precio de venta EXWORK. Ganancia del 30%	\$ 72.299	15.616.652	5.287

Fuente: los autores



### 9.3.3 Cotización envío de contenedor

**Tabla 35. Datos contendor**

TIPO DE CARGA	FLC*
Tipo de contendor	20' Refrigerado
Tipo de transporte	Marítimo
Conservación de la carga	Temperatura 4° a 8°
Puerto de origen	Cartagena
Puerto destino	Puerto de Miami/ Port Everglades

Fuente: los autores

\*FCL son las siglas de Full Container Load, que significa Carga de Contenedor Completa. Significa que el expendedor es el responsable de llenar el contenedor y hacerse cargo de todos los cargos asociados a su transporte.

Cartagena como opción de puesto de carga, se hace teniendo en cuenta el tiempo de la ruta que es de 3 días, comparado con el tiempo desde Buena ventura que es de 25 días, según reporte entregado por PRICOLOMBIA. Ver figura 16

Logística de Exportación								
Reporte de Rutas de Transporte Marítimo								
País Origen: Colombia			Punto Embarque: Buenaventura					
País Destino: Estados Unidos			Punto Desembarque: Miami					
Agente Comercial	Línea Marítima	Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Conexiones	Frec. (Días)	Tiempo Tránsito (Días)	Tipo de Carga	Observaciones
Consolcarga Ltda	N.V.O.C.C. Consolcarga	Buenaventura	Miami	Callao - Perú	7	25	BB MÍN, BB R1	
Dhl global forwarding	N.V.O.C.C. DHL global forwarding	Buenaventura	Miami	Callao - Perú	7	43	BB MÍN, BB R1	

Pago Flete (PP Prepagado, CC Al cobro). Tipo Carga (Carga Suelta - Rango 1 BB R1, Carga Suelta - Rango 2 BB R2, Carga Suelta - Rango 3 BB R3, Carga Suelta Mínima BB Min, Contenedor de 20' Cont. 20', Contenedor de 20' Open Top Cont. 20' Open Top, Contenedor de 20' Plataforma cont. 20' Plataforma, Contenedor de 20' Refrigerado Cont. 20'R, Contenedor de 20' Tanque Cont. 20' Tanque, Contenedor de 20' Ventilado de 40' Cont. 40', Contenedor de 40' Flat Rack Cont. 40' Flat Rack, Contenedor de 40' High Cube Cont. 40' HC, Contenedor de 40' Open Top Cont. 40' Open Top, Contenedor de 40' Plataforma Cont. 40' Plataforma, Cont. Contenedor de 40' Refrigerado High Cube Cont. 40' RHC, Contenedor de 40' Ventilado - Faintainer Cont. 40' FN, Contenedor de 45' Cont. 45')

La información contenida en Rutas y Tarifas es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de s tanto PROEXPORT COLOMBIA se excluye de cualquier obligación contenida en estos reportes, de igual forma la mención de distintas empresas no suponen recomendación alguna por parte de la entidad. Para sus comer electrónico [logistica@proexport.com.co](mailto:logistica@proexport.com.co).

Figura 16. Ruta marítima B- Puerto Buenaventura –Miami

Fuente: <http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/logistica/reportes-de-transporte/maritimo/rutas>

Las características de carga en el contenedor se presentan en la Tabla 29.

**Tabla 36. Datos carga por contenedor.**

Carga contenedor	20' Refrigerado
Unidad de carga : Cajas	216
Estibas: Palet CP1 1200 x 1000 Reciclado, Peso 20 Kilogramos	12
Estibas paletizadas: 1,45 Mts de altura y con peso máximo de 1000 Kilos	Arrume 18 cajas por pallet
Peso por pallet	270 kilos
Peso bruto estiba	20 kilos
Peso bruto de hoja de sábila	500 grms
Peso lamina + etiqueta	0.05 kilos
Peso por caja	2 kilos
Peso total caja con 30 hojas de penca de sábila	17,05 kilos
Peso total mercancía paletizada (por estiba)	306,9 kilo
Peso total mercancía	3.682,6 kilos

Fuente: los autores

La empresa COLTRANS Logística Integral de la ciudad de Pereira, cotizo bajo los siguientes parámetros: CFR - Cost and Freight (coste y flete, puerto de destino convenido)

Reefer: Frigorífico, compartimento refrigerado, DOC FEE (Bill of Lading / Documentation): Cargo cobrado por la emisión de documentación.

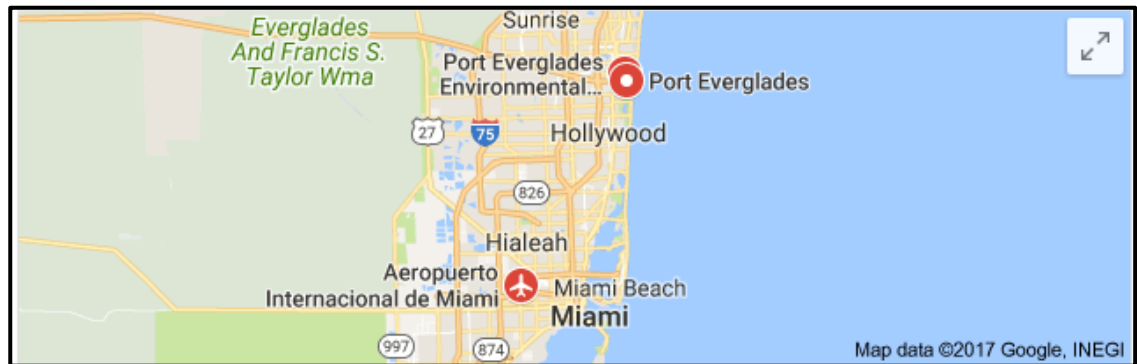


Figura 17. Localización puerto de destino  
Fuente: google maps ,2017

**Tabla 37. Transporte de carga internacional marítimo, cotización 21480-2017 (V-1)**

Producto : PENCA DE SÁBILA			
Términos	Origen	Destino	Fecha de embarque
CFR - Cost and Freight	Cartagena Colombia	- Port Everglades Estados Unidos	Nov-30- 2017
20' Reefer	USD 2,700 x Contenedor	Doc fee USD 85 x HBL Mounting USD 50 x Contenedor Low Sulphur Surchage USD 30 x Contenedor	
Modalidad: FCL		Observaciones: Sujeto a recargos en destino	
Frecuencia: Semanal			
Transito: 3 DÍA			
Recargos locales marítimo FCL			
Concepto		Tarifa	
Coordinación del embarque		USD 60 x Embarque	

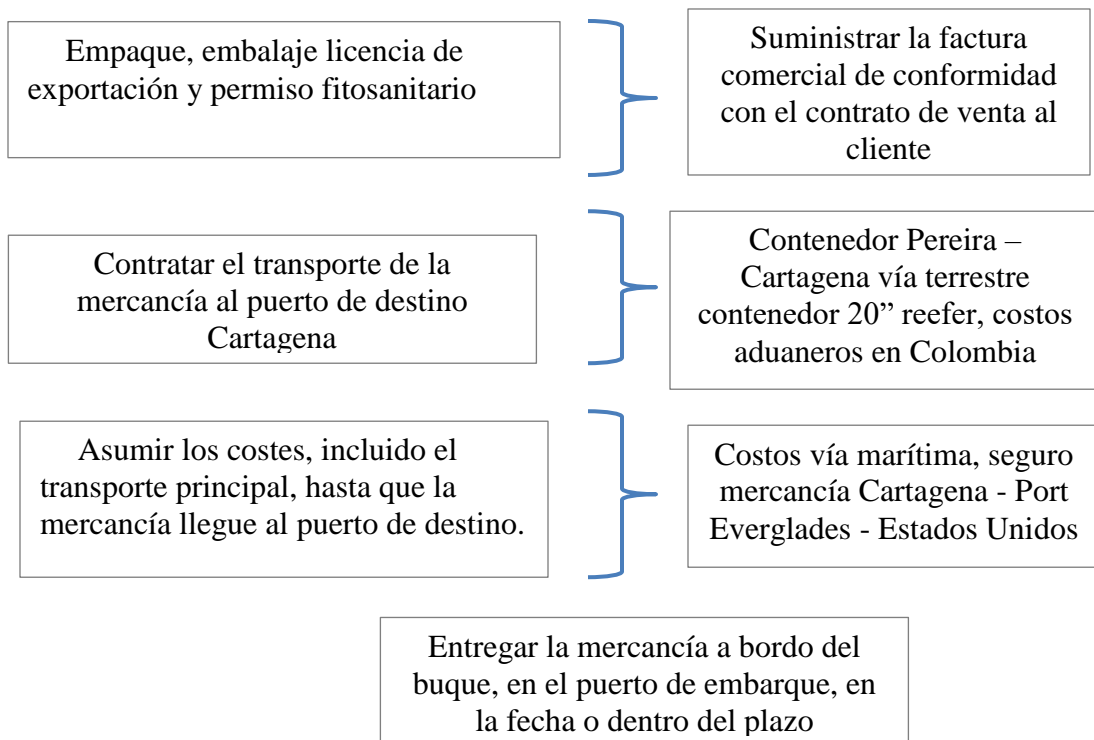
Fuente: Gerente regional, COLTRANS S.A.S., 2017

### 9.3.4 Cotización transporte interno de la mercancía

A través de la empresa TCC, se cotizo la movilización de las 216 cajas vía terrestre desde la ciudad de Pereira hasta puerto de Cartagena como carga consolidada en contenedor de 20” reefer.: Costo \$5.100.000. Información obtenida a través de empresa importadora de la ciudad de Pereira.

### 9.4 liquidación costos de exportación

**Figura 18. CFR - Cost and Freight (coste y flete, puerto de destino convenido)**



Fuente: elaboración de los autores

**Tabla 38. Información base liquidación costo exportación**

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	PENCA DE SÁBILA
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	12.12.99.90.00
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	CAJA POR 30 UNIDADES
	IV	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	58.164 COP
	V	TIPO DE EMPAQUE	CAJA DE CARTÓN CORRUGADO
DIMENSIONES DEL EMPAQUE m		70 X 30X 35	
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	Colombia/Cartagena
	VII	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	Estados Unidos/ Miami/ Port Everglades
	VIII	PESO TOTAL KG/TON	3682,6
	IX	UNIDAD DE CARGA	CONTENEDOR 20" Reefer
	X	UNIDADES COMERCIALES	216
	XI	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	33,2m <sup>3</sup>
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	CFR
	XIII	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	PAGO DIRECTO
	XIV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	DÓLAR

Fuente: Elaboración del autor

### 9.4.1 Costos directos de exportación vía marítima

**Tabla 39. Definición de conceptos liquidación exportación**

Valor EXW	(costo mercancía unds + costos manipulación preembarque en fabrica+ embalaje –rotulado) /0.70
Bancario	comisión 0,01
Agentes	cotización coltrans
Administrativos - Costo indirecto	4% calculo interno
Capital-Inventario	valor EXW+ (0,0394)*(no días fob)/(360))
Seguro	(valor EXW + unitarización+ manipuleo local exportador+ documentación+ transporte (hasta punto de embarque) + almacenamiento intermedio+ manipuleo preembarque + manipuleo embarque + bancario + agentes + administrativos - costo indirecto+ capital-inventario)* 0,65%
Valor: FCA.no incluye embarque	valor EXW + costo de la DFI país exportador- manipuleo embarque
Valor CFR	Valor: FOB + transporte internacional
Seguro internacional	(Valor CPT - seguro) *0,65%
Valor CIF	valor CFR+ seguro internacional
Capital-Inventario	capital de inventario = ((CIP+ costos manipuleo desembarque) * tasa i (%) * # días en tránsito) / (360).
Valor DAP no incluye desembarque	DAP delivery at point or place valor CIF+ capital inventario
Costos indirectos capital-inventario	capital de inventario = ((DAP+documentación+costos aduaneros+agentes+bancos) * tasa i (%) * # días en tránsito) / (360).
valor DDP total	valor DAP + documentación + aduaneros + agentes + bancos + capital inventario

Fuente: los autores, a partir de información PROCOLOMBIA,2017

Tabla 40. Cálculos liquidación de la exportación

		Costo Unitario	Costo Total	Costo Total USD	TIEMPO (DÍAS)
PAÍS EXPORTADOR	VALOR EXW	72.299,00	15.616.584,00	5.286,93	1
	UNITARIZACIÓN	683,75	147.690,50	\$ 50,00	1
	MANIPULEO EXPORTADOR LOCAL				
	DOCUMENTACIÓN	1.162,38	251.073,85	\$ 85,00	1
	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	23.611,11	5.100.000,00	\$ 1.726,58	3
	MANIPULEO EMBARQUE	408,86	88.314,30	\$ 29,90	1
	BANCARIO (0,01)	722,99	156.165,84	\$ 52,87	
	AGENTES	820,50	177.228,60	\$ 60,00	
	Total costos directos		5.920.473,09	2.004,35	
<b>Costos Indirectos</b>					
PAÍS EXPORTADOR	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto (4%)	2.892	624.663	211,48	
	CAPITAL-INVENTARIO	79	16.978	5,75	
	SEGURO		144.162	48,81	1
	COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	31.048	6.706.276	2.270,38	
	VALOR : FCA.No Incluye Embarque	102.938	22.234.546	7.527,41	6
	VALOR : FAS No Incluye Embarque	102.938	22.234.546	7.527,41	6
	VALOR : FOB	103.347	22.322.860	7.557,31	7
	TRANSPORTE INTERNACIONAL	36.923	7.975.287	2.700,00	3
	VALOR CFR	140.269	30.298.147	10.257,31	10
	VALOR CPT	140.269	30.298.147	10.257,31	10
TRÁNSITO INTERNACIONAL	SEGURO INTERNACIONAL	907	196.001	66,36	1
	VALOR CIF	141.177	30.494.148	10.323,67	10
	VALOR CIP	141.177	30.494.148	10.323,67	10
	MANIPUELO DESEMBARQUE	0		0,00	
	Costos indirectos			0,00	
	CAPITAL-INVENTARIO	153	33.017	11,18	
	COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL	69.030	14.910.581	5.047,91	
	VALOR DAP** No Incluye Desembarque	141.329	30.527.165	10.334,84	10
	<b>Costo</b>		<b>Costo</b>	<b>Costo</b>	<b>TIEMP</b>

		<b>Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Total USD</b>	<b>O (DÍAS)</b>
	VALOR DAT	141.329	30.527.165	10.334,84	10
<b>PAÍS IMPORTADOR</b>	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	0		0,00	
	ALMACENAMIENTO	0		0,00	
	VALOR DAP	141.329	30.527.165	10.334,84	10
	DOCUMENTACIÓN	0		0,00	
	ADUANEROS (IMPUESTOS)	25.412	5.488.947	1.858,26	1
	AGENTES	565	121.977	41,29	1
	BANCARIO	0		0,00	
	Costos indirectos			0,00	
	CAPITAL-INVENTARIO	65	13.963	4,73	0
	SEGURO		233.714	79,12	
	COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR	96.154	20.769.181	7.031,32	
	<b>VALOR DDP TOTAL</b>	<b>168.453</b>	<b>36.385.765</b>	<b>12.318,25</b>	<b>12</b>

Fuente: los autores a partir de simulador PROCOLOMBIA, 2017

#### 9.4.2 Obligaciones del comprador

El comprador tiene que pagar el precio que se ha impuesto en el contrato de compra-venta, además de proporcionar ayuda hacia el vendedor sobre cualquier licencia de importación.

Aceptar el orden adecuado de entrega y pago de los gastos sobre la inspección previa del embarque.

Toma posesión de la entrega tan pronto como sea expuesta a su disposición, es decir que a partir de ello se asume todos los riesgos de daño o pérdida de la mercancía, pagando también los costos para posteriores traslados de la mercancía desde dicho momento.



Facilitar todo tipo de documentos que se precisa para la importación, que el vendedor pueda requerir a fin de su disposición.

### **9.4.3 Obligaciones del Vendedor**

El vendedor suministra la mercancía y factura comercial sobre el contrato compra-venta teniendo él las licencias de importación y exportación para llevar a cabo los trámites requeridos para la exportación o importación de la mercancía.

Se hace cargo del contrato del transporte de la mercancía poniendo a disposición del comprador la mercancía dentro de la fecha indicada. Además, debe de asumir todos los riesgos por daños o pérdida de la mercancía hasta que ésta sea entregada.

Paga todos los costos relacionados a la mercancía hasta que ésta haya sido entregada, además de los trámites de aduana que se hubiera acordado.

Paga todos los gastos de las operaciones, ya sea la comprobación de la calidad, de peso, de medida, de recuento, etc. que sean necesarios para poder entregar la mercancía proporcionando las expensas del embalaje requerido, además de pagar los gastos de carga al obtener la documentación en el país de importación, y reembolsar los contraídos por el comprador.

Asume todos los costos y riesgos hasta que la mercancía haya llegado a su destino.

Asume todos los gastos de la aduana, siendo así que asumirá todas las formalidades de aduana sobre importación, es decir a obtener los documentos que sean necesario según el régimen comercial del país y sobre los controles de la frontera que se tenga estipulado en el destino.

### 9.5 Estado de resultados para un contenedor enviado

A continuación, se detalla el estado de resultados del envío de un contenedor hacia kilos Estados Unidos, calculando la utilidad del ejercicio, teniendo presente que el envío consta de 216 cajas, cada una con 30 unidades, bajo la modalidad de El Delivered Duty Paid, DDP éste término significa que el vendedor tiene el máximo de obligaciones en la importación

**Tabla 41. Estado de resultados envió un contenedor de 20" Penca de Sábila**

Ventas	36,385,848
Menos Costo de ventas	10,931,760
Utilidad bruta	25,454,088
Gastos generales de ventas, administrativos y exportación	20,612,996
Utilidad de operación	4,841,092
Menos gastos financieros	156,166
<b>Utilidad antes de impuesto</b>	<b>4,684,926</b>

Fuente: los autores

## CONCLUSIONES

A lo largo del presente análisis para la estructuración de un plan exportador para la penca de sábila, producida en la ciudad de Pereira se idéntico que existe un mercado potencial para este producto en los Estados Unidos, como materia prima para el sector de aseo y cosmetología, con posibilidades de expansión a otros sectores industriales como el de bebidas y alimentos y que es este país el mejor aliado comercial para hacer negocios para este producto.

La aplicación de la matriz de selección de mercado más favorable para la comercialización de penca de sábila entre los países de Perú, Chile, México y Estados Unidos determino que es el país que cumple con las mejores condiciones económicas y ventajas competitivas para hacer negocios y que cuenta con un mercado creciente para la sábila es Estados Unidos.

Las condiciones que soportan la elección de Estados Unidos como país para incursionar en el mercado de la sibila son el ranking de facilidad para hacer negocios "Doing Business" ocupa el puesto 8 en el año 2017 y en el año 2016 ocupó el 7 puesto y las condiciones arancelarias favorables con Colombia como resultado de la firma del TLC, como factores determinantes contribuyen a mirar a los Estados Unidos como el mejor aliado comercial para los empresarios colombianos.

El análisis realizado permitió identificar que existe una demanda creciente por parte del sector industrial alimenticio y artículos de aseo personal y belleza en los Estados Unidos por productos naturales que incluyen el Aloe vera como materia prima.

Existe una ventaja competitiva por parte de los productores de sábila en Pereira en cuanto a que la importación de Aloe vera por parte de los Estados Unidos, permite al sector industrial subsanar los problemas que se presentan por las estaciones de invierno que ocasionan bajas temperaturas y que afectan la producción interna.

Se determinó que existe una competencia fuerte con México, por ser este uno de los países de mayor producción de sábila y por su cercanía a Estados Unidos, pero de igual forma es el mayor consumidor interno del mismo lo que sus excedentes de exportación, son limitados para suplir la demanda Norte Americana.

La oportunidad comercial de los productores de sábila de Pereira, se debe direccionar a buscar un representante comercial especializado con trayectoria en los Estados Unidos que represente los intereses de este sector, disminuyendo los costos de manejo comercial, y minimice los riesgos financieros y comerciales por falta de experiencia de este sector local en negociaciones internacionales.

Existe una producción de sábila al interior del municipio de Pereira de cumplir una demanda internacional, pero se evidencia falta de articulación dentro de los productores, para mejorar las condiciones de comercialización internacional del producto.

El sector agroindustrial de la sábila no muestra grandes impactos a nivel nacional, es por esta razón que los productores no encuentran un mercado capaz de demandar la producción que están generando los cultivos, entre tanto esta condición persista a nivel interno, se debe buscar mercados internacionales para la producción de pencas de sábila de los pequeños productores de Pereira.

Los resultados financieros del envío de un contenedor de 20” de penca de sábila hacia los Estados mostraron una utilidad de \$ 4.684.926, bajo la modalidad de DDP como término de la exportación.

La exportación de sábila como materia prima para sectores industriales, se convierte en una alternativa viable y atractiva financieramente en la medida que se logre consolidar un mercado continuo de envíos, que soporte el apalancamiento financiero de los productores para la exportación.

## RECOMENDACIONES

Se recomienda una mayor articulación de los pequeños productores de sábila, a través de la asociatividad para poder hacer frente a la demanda internacional creciente de la sábila o aloe vera.

Se hace necesario mayor intervención por parte del ICA, para mejorar las condiciones de los cultivos y mejorar las condiciones de calidad de las pencas de sábila, y así contar con mayores ventajas competitivas frente a otros países como Ecuador que ha ganado mercado internacional y en especial con Estados Unidos.

Se requiere programas de Certificación de BPA Buenas Prácticas Agrícolas para los cultivos y BPM Buenas Prácticas de Manufactura para los procesos agroindustriales que faciliten el ingreso de la Sábila ya sea en Penca o en cristales a los mercados industriales de los Estados Unidos.

Se recomienda que futuros análisis se centren en determinar cuáles serían las mejores condiciones comerciales en términos de modalidades de exportación para de sábila para Estados Unidos.

## BIBLIOGRAFÍA

- Perdomo, M., & Moreno, N. (11 de mayo de 2016). *Cifras TLC con Estados Unidos en cuatro años de vigencia*. Recuperado el 25 de junio de 2017, de <http://jorgerobledo.com/wp-content/uploads/2016/05/Cifras-TLC-con-Estados-Unidos-4-anos-de-vigencia.pdf>
- Agencia Peruana de Noticias. (31 de marzo de 2016). *Sector cosmético e higiene en Perú crecería entre 6% y 8% en próximos dos años*. Recuperado el 6 de agosto de 2017, de <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/sector-cosmetico-e-higiene-en-peru-creceria-entre-6-y-8-en-proximos-dos-anos>
- Albarracín N., A. (2013). *Experiencia profesional dirigida para la asistencia técnica en producción de sabil aorganica "Aloe Vera L." en el municipio de Pachavita*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2016, de <http://repository.unad.edu.co/bitstream/10596/1390/1/4264411.pdf>
- ALCALDÍA DE MEDELLÍN . (24 de 07 de 2016). *Alcaldia de Medellin*. Recuperado el 24 de 07 de 2016, de Alcaldia de Medellin: <https://www.medellin.gov.co/irj/portal/nmedellin?NavigationTarget=navurl://6488ef50a6787e1fdb4e42e62a46a67>
- Aleman , Z. P., & Rincón , N. (2006). *Factibilidad para el cultivo, procesamiento y coemrcialización del aloe vera en Barrancabermeja*. (U. I. Santender, Productor) Recuperado el 28 de Marzo de 2016, de <http://repositorio.uis.edu.co/jspui/bitstream/123456789/11139/2/121900.pdf>

- Aloe production. (2017). Recuperado el 21 de septiembre de 2017, de [http://www.aloeproduction.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=62&Itemid=73&lang=es](http://www.aloeproduction.com/index.php?option=com_content&view=article&id=62&Itemid=73&lang=es)
- Angalz. (11 de Diciembre de 2012). La sábila del Eje es un negocio de exportación. *El tiempo*, pág. digital. Recuperado el 25 de Febrero de 2016, de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-5020690>
- Arellano, I. (29 de abril de 2009). *COMERCIO INTERNACIONAL*. Recuperado el 24 de junio de 2016, de <http://www.comerciointernacional.blogspot.com.co/2009/04/teorias-del-comercio-internacional.html>
- ASOCIALOE. (2011). *El aloe vera y su desarrollo económico a nivel mundial*. Recuperado el junio de 15 de 2017, de <http://asocialoe.com/es/el-aloe-vera-y-su-desarrollo-economico-a-nivel-mundial/>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación: Administración, economía, humanidades, y ciencias sociales* (Tercera ed.). Bogotá, Colombia: Pearson.
- CAMARA DE COMERCIO DE MANIZALES. (2014). *Guía para la elaboración del Plan Exportador: Plan estratégico exportador*. Recuperado el 13 de Julio de 2016, de [http://www.ccmpe.org.co/ccm/contenidos/127/Guia\\_para\\_la\\_elaboraci%C3%B3n\\_de\\_un\\_plan\\_exportador.pdf](http://www.ccmpe.org.co/ccm/contenidos/127/Guia_para_la_elaboraci%C3%B3n_de_un_plan_exportador.pdf)
- Chicaiza, J. C. (abril de 2011). *xportación de penca de sábila como producto no tradicional en su estado natural desde Ecuador hacia Miami-Estados Unidos vía aérea*.



Recuperado el 26 de Septiembre de 2016, de [https://www.researchgate.net/publication/277051097\\_Exportacion\\_de\\_penca\\_de\\_sabila\\_como\\_producto\\_no\\_tradicional\\_en\\_su\\_estado\\_natural\\_desde\\_Ecuador\\_hacia\\_Miami-Estados\\_Unidos\\_via\\_aerea](https://www.researchgate.net/publication/277051097_Exportacion_de_penca_de_sabila_como_producto_no_tradicional_en_su_estado_natural_desde_Ecuador_hacia_Miami-Estados_Unidos_via_aerea)

Coface for safer trade. (2017). *Major macro economic indicator*. Recuperado el 28 de julio de 2017, de [http://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/United-States-of-America?lien\\_externes\\_oui=Continuar](http://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/United-States-of-America?lien_externes_oui=Continuar)

Colombia aloe. (febrero de 2007). *Cadena productiva de sábila*. Recuperado el 25 de junio de 2017, de <https://sioc.minagricultura.gov.co/Sabila/Documentos/004%20-%20Documentos%20Competitividad%20Cadena/D.C.%202007%20Febrero%20-%20Caracterizacion%20del%20Gremio%20Sabilero.pdf>

COLOMBIAEXPORT. (Sf.). *Glosario Comercial de Exportadores*. Recuperado el 2 de Agosto de 2016, de <http://sites.paginasamarillas.com/expoeditorial/docs/Glosario%20Comercial%20de%20Exportadores.pdf>

Coy, A. (2013). *Estructura de la comercialización de la sábila en Colombia*. Recuperado el 29 de Marzo de 2016, de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/3819/T12.13%20A79e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

DANE. (2002 ). *Glosario de términos* . Recuperado el 2 de Agosto de 2016, de [http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio\\_exterior/exportaciones/glosario.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/exportaciones/glosario.pdf)

- Esquivel, E. (30 de septiembre de 2015). *La industria cosmética embellece la economía mexicana*. Recuperado el 18 de mayo de 2017, de <https://www.sdpnoticias.com/nacional/2015/09/30/la-industria-cosmetica-embellece-la-economia-mexicana>
- Estupiñan I., C. A. (2012). *Estudio comparativo del contenido de ácido ascórbico del mucílago de aloe vera (Aloe Barbadensis Miller.), entre diferentes cultivos del departamento de Risaralda, Colombia. Por cromatografía líquida de alta eficiencia (CLAE)*. Recuperado el 05 de Abril de 2016, de <http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/11059/2941/1/581192E82.pdf>
- Faria, G. M. (julio de 2002). *Propuesta de la mejor ubicación para la empresa cosmética cristal de sábila corporación, s.l. apra a transformación de derivados de aloe vera en productos cosmeticos*. Recuperado el 10 de octubre de 2016, de <http://www.cristaldesabila.com/descargas/cristaldesabila.pdf>
- Figueredo, C. A., & MORALES , J. C. (febrero de 2010). *Plan integral para la comercialización de aloe vera en Colombia*. Recuperado el 05 de septiembre de 2016, de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/2387/1022327632-2011.pdf>
- Helberth , A. N. (2013). *Estructura de la Comercialización de la sabila en Colombia*. Recuperado el 18 de Octubre de 2016, de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/3819/T12.13%20A79e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Hidalgo, D. (marzo de 2012). *Le abren camino al cultivo de la sábila*. Recuperado el 25 de octubre de 2015, de <http://www.lapatria.com/node/885>
- Hidalgo, D. (marzo de 2012). *Le abren camino al cultivo de la sábila*. Recuperado el 2017, de <http://www.lapatria.com/node/885>
- Holgin, k. X., & Vascones, R. (Enero de 2015). *Plan exportador de pencas de sábila hacia el mercado de los Estados Unidos*. Recuperado el 15 de octubre de 2016, de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9037/1/UPS-GT000791.pdf>
- ICA. (24 de Junio de 2015). *Cultivos de sábila ganan terreno en Risaralda*. Recuperado el 28 de Abril de 2016, de <http://www.ica.gov.co/Noticias/Todas/2015/Cultivos-de-sabila-ganan-terreno-en-Risaralda.aspx>
- ICESI. (2010). *Comportamiento de las Empresas Colombianas en sus Procesos de*. Recuperado el 4 de Agosto de 2016, de [https://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/item/5372/7/sustentacion.pdf](https://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/item/5372/7/sustentacion.pdf)
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (Diciembre de 2011). *Decreto 4921 de 2011*. Recuperado el 28 de Agosto de 2016, de <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Decretos/2011/Documents/Diciembre/26/d ec492726122011.pdf>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2016). *Perfiles económicos y comerciales*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2016, de <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=17622>

- Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (Marzo de 2016). *Decreto Número 390 de 2016*. Recuperado el 5 de Agosto de 2016, de [http://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-14747\\_documento.pdf](http://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-14747_documento.pdf)
- Narvaez , E. (Octubre de 2012). *Estudio de factibilidad para la ceración de una microempresa de elaboración y comercialización de gel antiestrías y cicatrizante a base de aloe vera bardensis miller, en la ciudad de Ibarra*. Recuperado el 12 de Abril de 2016, de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1302/1/02%20ICA%20388%20TESIS.pdf>
- Ngalz. (2011). *La sábila del Eje es un negocio de exportación*. Recuperado el 24 de Julio de 2016, de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-5020690>
- Office of the United States Trade Representative . (2016). *Acuerdo de Comercio* . Recuperado el 3 de Septiembre de 2016, de <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/colombia-tpa>
- Orjuela, H. (enero de 2013). *Producción de Sábila*. Recuperado el 15 de marzo de 2018, de <http://www.hidraco.co/blog-hidraco/sabila>
- PROCHILE. (2014). *Insumos para la salud y fármacos*. Recuperado el 21 de abril de 2017, de <http://www.prochile.gob.cl/int/america-central-y-el-caribe/productive-sectors/insumos-para-la-salud-y-farmacos/>
- PROCOLOMBIA. (16 de 01 de 1991). *Procolombia*. Recuperado el 24 de 07 de 2016, de Procolombia: [http://www.procolombia.co/sites/default/files/ley\\_0007\\_1991.pdf](http://www.procolombia.co/sites/default/files/ley_0007_1991.pdf)

PROCOLOMBIA. (2016). *Planes exportadores*. Recuperado el 4 de Agosto de 2016, de <http://www.procolombia.co/node/1141>

Quiminet.com. (2017). *Precios de Pencas de Sábila*. Recuperado el 23 de septiembre de 2017, de <http://www.quiminet.com/productos/pencas-de-sabila-37070426638/precios.htm>

Rodríguez, Y. A. (2013). *Evaluación de los modelos de negocios de los productos de alóe Vera en el municipio de Pacho Cundinamarca*. Recuperado el 12 de octubre de 2016, de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/3818/T12.13%20R618e.pdf?sequence=1>

Sanchez, D. (2016). *Analisis de oportunidades comerciales para el gel de Aloe Vera (Sábila) en el mercado asiático, caso: Japón y Corea del sur*. Recuperado el 20 de agosto de 2017, de [http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/18413/12132950\\_2016.pdf?sequence=1](http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/18413/12132950_2016.pdf?sequence=1)

Sánchez, D. (2016). *Analisis de oportunidades comerciales para el gel de aloe vera (Sábila) en el mercado asiático, caso Japon: y Corea del Sur*. Recuperado el 28 de julio de 2017, de [http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/18413/12132950\\_2016.pdf?sequence=1](http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/18413/12132950_2016.pdf?sequence=1)

- Santandertrade. (2017). *Estados Unidos: política y economía*. Recuperado el 24 de julio de 2017, de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>
- Schmelzer, M. (enero de 2007). *Comercio Justo y Libre Mercado*. Recuperado el 24 de septiembre de 2016, de <http://www.trimembracion.org/essays/2007-01-001.html>
- SENA. (2015). *Risaralda proveerá sábila para Zona Franca Internacional*. Recuperado el 05 de ABRIL de 2016, de <http://periodico.sena.edu.co/productividad/noticia.php?t=Risaralda-proveera-sabila-para-Zona-Franca-Internacional&i=270>
- SIOC. (2015). *Cadena productiva de la sábila*. Recuperado el 08 de Abril de 2016, de <http://sioc.minagricultura.gov.co/index.php/index.php/art-inicio-cadena-sabila/?ide=20>
- Smith, A. (s.f). *www.uv.es*. Recuperado el 24 de 07 de 2016, de [http://www.uv.es/~mpuchade/MDH/02\\_Smith.pdf](http://www.uv.es/~mpuchade/MDH/02_Smith.pdf)
- Unidad de Información y Análisis Financiero. (2015). *Ley 1762 de 2015*. Recuperado el 28 de Agosto de 2016, de <https://www.uiaf.gov.co/?idcategoria=27730>
- Villamizar , M. (Sf.). *Logística y distribución física internacional: clave en las coperciones de comercio exterior*. Recuperado el 23 de julio de 2017, de <http://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/11675/100000048.pdf>

## ANEXOS

## Anexo A. Cotización transporte carga internacional

**COLTRANS**  
LOGISTICA INTEGRAL desde 1988

Pereira, 10 de octubre de 2017

Señora  
[REDACTED]

Asunto : COTIZACIÓN 21480-2017 (V-1)

Estimados Señores:

Nos complace saludarlos, de acuerdo con su amable solicitud a continuación nos permitimos presentar la siguiente oferta para la coordinación de transporte internacional de mercancía no peligrosa ni extradimensionada así:

**TRANSPORTE DE CARGA INTERNACIONAL MARITIMO**

Producto : CARGA GENERAL			
Términos	Origen	Destino	Valida Hasta
CFR - Cost and Freight	Cartagena - Colombia	Port Everglades - Estados Unidos	Nov-30-2017
20' Reefer	USD 2,700 x Contenedor	* Doc fee USD 85 x HBL * Mounting USD 50 x Contenedor * Low Sulphur Surcharge USD 30 x Contenedor	
Modalidad: FCL Frecuencia: SEMANAL T.Transito: 3 DIA	Observaciones: Sujeto a recargos en destino		

**RECARGOS LOCALES MARITIMO FCL**

Concepto	Tarifa
Coordinación de Embarque	USD 60 x Embarque

**Nota Importante:** En caso de aceptación de la presente oferta de servicios se entenderá leído y aceptado el contrato de agendamiento de carga que se encuentra en la página web [www.coltrans.com.co](http://www.coltrans.com.co) y que regirá nuestra relación comercial.

Esperamos que esta cotización sea de su conveniencia y quedamos a su entera disposición para atender cualquier inquietud adicional.

Cordialmente,

**ALVARO H. CARDENAS L.**  
GERENTE REGIONAL  
COLTRANS S.A.S.  
Carrera 8 No. 23-09 Of. 1205 Edificio Camara y Comercio  
Tel.:(57-6) 335-9000 105  
Fax : (57-6) 325-6043  
Pereira - Colombia  
[acardenas@coltrans.com.co](mailto:acardenas@coltrans.com.co)  
[www.coltrans.com.co](http://www.coltrans.com.co)

Pereira  
Coltrans S.A.S.  
Carrera 8 No. 23-09 Of. 1205  
Edificio Camara y Comercio  
Pax: (57-6) 335-9000  
Fax: (57-6) 325-6043

