



UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
GESTIÓN DE BIBLIOTECAS



CARTA DE AUTORIZACIÓN

CÓDIGO	AP-BIB-FO-06	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	1 de 2
--------	--------------	---------	---	----------	------	--------	--------

Neiva, 06 de septiembre de 2022

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El (Los) suscrito(s):

Diana Goretty Escobar Perdomo, con C.C. No. 26.422.914,

Elizabeth Muñoz Echeverry, con C.C. No. 1.075.309.715 de Neiva, Huila,

Liliana Cortes Montero, con C.C. No. 55.167.412,

Autor(es) de la tesis y/o trabajo de grado

Titulado Estudio de prefactibilidad para exportación de Albahaca (*Ocinum basilicum*) fresca desde Villavieja - Huila (Colombia) hacia el mercado de Estados Unidos.

Presentado y aprobado en el año 2022 como requisito para optar al título de

Especialista en Alta Gerencia.

Autorizo (amos) al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que, con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales "open access" y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.
- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.
- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



CARTA DE AUTORIZACIÓN

CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

2 de 2

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma:

Diana Sub

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma:

[Handwritten Signature]

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma:

Elizabeth María Echeverri

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma:

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO: Estudio de prefactibilidad para exportación de Albahaca (*Ocinum basilicum*) fresca desde Villavieja - Huila (Colombia) hacia el mercado de Estados Unidos.

AUTOR O AUTORES:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Escobar Perdomo	Diana Goretty
Muñoz Echeverry	Elizabeth
Cortés Montero	Liliana

DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre

ASESOR (ES):

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Zapata Domínguez	Álvaro

PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Especialista en Alta Gerencia.

FACULTAD: Economía y administración.

PROGRAMA O POSGRADO: Especialización en Alta Gerencia.

CIUDAD: Neiva **AÑO DE PRESENTACIÓN:** 2022 **NÚMERO DE PÁGINAS:** 84

TIPO DE ILUSTRACIONES (Marcar con una X):

Diagramas_x_ Fotografías_X_ Grabaciones en discos___ Ilustraciones en general_X_ Grabados___
Láminas___ Litografías___ Mapas_x_ Música impresa___ Planos_X_ Retratos___ Sin ilustraciones___
Tablas o Cuadros_X_



SOFTWARE requerido y/o especializado para la lectura del documento:

MATERIAL ANEXO:

PREMIO O DISTINCIÓN (*En caso de ser LAUREADAS o Meritoria*):

PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:

<u>Español</u>	<u>Inglés</u>	<u>Español</u>	<u>Inglés</u>
1. <u>Hierbas Aromáticas</u>	<u>Aromatic Herbs</u>	6. <u>Factibilidad</u>	<u>Feasibility</u>
2. <u>Exportación</u>	<u>Exportation</u>	7. <u>Oferta Económica</u>	<u>Economic offer</u>
3. <u>Mercado</u>	<u>Market</u>	8. <u>Demanda</u>	<u>Demand</u>
4. <u>Importación</u>	<u>Importation</u>	9. <u>Producción</u>	<u>Production</u>
5. <u>Estudio</u>	<u>Study</u>	10. <u>Albahaca</u>	<u>Basil</u>

RESUMEN DEL CONTENIDO: (Máximo 250 palabras)

A nivel internacional las hierbas aromáticas han alcanzado un auge debido a la tendencia de la alimentación sana y natural, este motivo ha permitido que los agricultores de diferentes departamentos del país inviertan en la producción de estas plantas, considerando la apreciación y demanda del mercado exterior y la diversidad de pisos térmicos y climas con que cuenta Colombia. Estas plantas son clasificadas en tres grandes sectores: Alimentario, medicinal y cosméticos (perfumes). Agropita Export, empresa Huilense, decidió incursionar en el mercado de la Albahaca fresca para lograr la comercialización de esta aromática principalmente al mercado internacional. el presente proyecto de prefactibilidad está dirigido al estudio de la viabilidad de un plan de exportación para determinar el envío de albahaca fresca, direccionada al mercado de los Estados Unidos, cumpliendo con los estándares de calidad y normas de producción, de la empresa AGROPITA EXPORT. La metodología se basó en el estudio de diferentes factores, como la oferta económica, demanda, ubicación del proyecto, estudio administrativo y legal, evaluación financiera, e impacto socioeconómico que permitió identificar elementos importantes de los procesos relacionados con la exportación, el mercado objetivo y el proceso de producción, mediante información recolectada en cada



fase de los estudios. Finalmente, se presentan las conclusiones y se sugieren recomendaciones basadas en los resultados de los diferentes estudios.

ABSTRACT: (Máximo 250 palabras)

Internationally, aromatic herbs have reached a boom due to the trend of healthy and natural food, this reason has allowed farmers from different departments of the country to invest in the production of these plants, considering the appreciation and demand of the foreign market and the diversity of thermal floors and climates that Colombia has. These plants are classified into three main sectors: food, medicinal and cosmetics (fragrances). Agropita Export, a company from Huila, decided to venture into the fresh basil market to achieve the commercialization of this aromatic mainly to the international market. This pre-feasibility project is aimed at studying the viability of an export plan to determine the shipment of fresh basil, directed to the U.S. market, complying with the quality standards and production standards of the company AGROPITA EXPORT. The methodology was based on the study of different factors, such as economic offer, demand, location of the project, administrative and legal study, financial evaluation, and socioeconomic impact that allowed the identification of important elements of the processes related to export, the target market and the production process, through information collected in each phase of the studies. Finally, conclusions are presented and recommendations are suggested based on the results of the different studies.

APROBACION DE LA TESIS

Nombre presidente Jurado: Elías Ramírez Plazas

Firma: _____

**Estudio de prefactibilidad para exportación de Albahaca (*Ocinum basilicum*) fresca desde
Villavieja - Huila (Colombia) hacia el mercado de Estados Unidos**

Diana G. Escobar, Elizabeth Muñoz y Liliana Cortes

Facultad de Economía y Administración, Universidad Surcolombiana

Especialización en Alta Gerencia

Álvaro Zapata Domínguez, Ph.D.

10 de junio de 2022

Tabla De Contenido

Resumen	6
Introducción	8
Formulación del Problema	10
Justificación	12
Amplitud y Delimitación del Problema	13
Objetivos	14
<i>Objetivo General</i>	14
<i>Objetivos Específicos</i>	14
Marcos de Análisis	15
Estado del Arte	15
Marco Teórico	17
<i>Estudio de Mercado</i>	17
<i>Estudio Técnico</i>	18
<i>Estudio Administrativo y legal</i>	20
<i>Estudio Financiero</i>	21
<i>Estudio Social</i>	22
Marco Contextual	23
<i>Generalidades de las Plantas Aromáticas</i>	23
<i>Contexto de las Plantas Aromáticas a Nivel Mundial con Enfoque a Estados Unidos</i>	24
<i>Contexto de las Plantas Aromáticas entre Colombia y Estados Unidos</i>	27
<i>Albahaca (Ocimum basilicum L)</i>	29
<i>Producción Nacional de Albahaca</i>	30
<i>Entidades Que Regulan Las Exportaciones De Alimentos En Colombia</i>	32
<i>Entidades Que Regulan Las Importaciones De Alimentos En Estados Unidos</i>	33
Metodología	35
Resultados	36
Fase 1: Estudio de Mercado	36

<i>Caracterización de la Albahaca (Ocimum basilicum L)</i>	36
<i>Mercado Destino</i>	38
Fase 2. Estudio Técnico	45
<i>Localización.</i>	45
<i>Tamaño</i>	46
<i>Ingeniería del Proyecto</i>	46
Proceso de Producción en Campo y clasificación.	46
Empaque.	48
Distribución Planta de Procesos.	49
Mercado Objetivo.	50
<i>Recursos</i>	52
Recurso Operativo.	52
Recurso Técnico.	53
Recurso Económico.	55
Fase 3. Estudio Administrativo y legal	55
<i>Estudio Administrativo</i>	55
Estructura Organizacional.	56
Planeación estratégica: Misión, Visión, Matriz DOFA y Estrategias.	57
<i>Estudio legal</i>	60
Razón social y tipo de empresa.	60
Normatividad para exportar.	61
Fase 4. Estudio Y Evaluación Financiera	62
<i>Presupuesto Global por Fuentes de Financiación</i>	63
<i>Inversiones</i>	66
<i>Análisis financiero aproximado</i>	68
Presupuesto.	68
Estado de resultados proyectado.	70
Flujo de caja proyectado.	73
Fase 5. Evaluación social	76
Conclusiones Y Recomendaciones	78
Referencias Bibliográficas	80

Índice de Figuras

Figura 1 Principales importadores de hierbas aromáticas en el mundo.	25
Figura 2 Principales exportadores de hierbas aromáticas a Estados Unidos.	26
Figura 3 Producción de hierbas aromáticas en Colombia.	28
Figura 4 Propiedades de la Albahaca.	29
Figura 5 Porcentaje de producción de albahaca por departamentos.	30
Figura 6 Proceso metodológico para el estudio de factibilidad de exportación de albahaca (Ocimum Basilicum), producida por la empresa AGROPITA EXPORT ubicada en el Desierto de la Tatacoa (Huila).	35
Figura 7 Composición Nutricional Albahaca.	38
Figura 8 Lista Mercados Importadores para un Producto Exportado por Colombia	39
Figura 9 PIB Estados Unidos 2020-2021.	41
Figura 10 Exportación Hierbas Aromáticas.	42
Figura 11 Información Geopolítica Miami.	43
Figura 12 Exportaciones valor FOB.	44
Figura 13 Mercado Mayorista Albahaca.	45
Figura 14 Ubicación geográfica de AGROPITA EXPORT	46
Figura 15 Flujograma de procesos.	48
Figura 16 Proceso de Producción.	48
Figura 17 Empaque del producto.	49
Figura 18 Plano sala de procesos.	50
Figura 19 Distancia entre Colombia y Miami.	51
Figura 20 Organigrama AGROPITA EXPORT S.A.S.	57
Figura 21 Matriz FODA.	58

Índice de Tablas

Tabla 1 Ficha Técnica Albahaca.	37
Tabla 2 Principales Empresas Exportadores de Colombia.	40
Tabla 3 Personal requerido.	53
Tabla 4 Relación de materiales, insumos y equipos para la producción de albahaca.	53
Tabla 5 Costo de inversión inicial.....	55
Tabla 6 Código CIIU para la actividad económica de la empresa.....	61
Tabla 7 Presupuesto General.....	63
Tabla 8 Descripción gastos personal.....	64
Tabla 9 Descripción de los equipos que se planea adquirir.	64
Tabla 10 Descripción del software que se planea adquirir.	64
Tabla 11 Descripción materiales e insumos.....	65
Tabla 12 Descripciones salidas de campo.....	65
Tabla 13 Descripciones salidas de campo.....	65
Tabla 14 Descripción servicios técnicos.....	66
Tabla 15 Descripción gastos de administración.....	66
Tabla 16 Inversiones.	67
Tabla 17 Inversión fija.	67
Tabla 18 Capital de Operación.....	68
Tabla 19 Presupuesto ventas.....	68
Tabla 20 Producción por mes.....	69
Tabla 21 Presupuesto personal.....	69
Tabla 22 Amortización.....	71
Tabla 23 Estado de resultados.....	72
Tabla 24 Flujo de caja.....	73
Tabla 25 TMAR.....	75
Tabla 26 Relación beneficio-costos.....	76

Resumen

A nivel internacional las hierbas aromáticas han alcanzado un auge debido a la tendencia de la alimentación sana y natural, lo que conlleva a que agricultores de diferentes departamentos del país le apunten a la producción de estas plantas, considerando la apreciación y demanda del mercado exterior y la diversidad de pisos térmicos y climas con que cuenta Colombia. Estas plantas son clasificadas en tres grandes sectores: Alimentario, medicinal y cosméticos (perfumes). Actualmente en el exterior, existe gran preferencia por ellas, que se convierte en una demanda insatisfecha debido a las estaciones climáticas que sufren los principales países consumidores, como lo es Estados Unidos.

Analizando esta oportunidad, Agropita Export, empresa Huilense, decidió incursionar en el mercado de la Albahaca fresca para lograr la comercialización de esta aromática principalmente al mercado internacional.

Teniendo en cuenta lo anterior, el presente proyecto de prefactibilidad está dirigido al estudio de la viabilidad de un plan de exportación para determinar el envío de albahaca fresca, direccionada al mercado de los Estados Unidos, cumpliendo con los estándares de calidad y normas de producción, de la empresa AGROPITA EXPORT.

La metodología se basó en el estudio de diferentes factores que permitió identificar elementos importantes de los procesos relacionados con la exportación, el mercado objetivo y el proceso de producción, mediante información recolectada en cada fase de los estudios. En la primera fase se identificó el comportamiento de los factores de oferta en la tendencia de exportación y demanda en las importaciones de plantas aromáticas como la Albahaca fresca entre Colombia y Estados Unidos, así mismo permitió determinar la variación de inflación en la

asignación del precio por kilogramo del producto en las principales comercializadoras de Estados Unidos, en específico en la ciudad de Miami.

En la segunda fase, se pudo analizar la ubicación y localización del proyecto, de lo cual se obtuvo que la zona del poblado de La Victoria en el municipio de Villavieja - Huila, cuenta con las condiciones óptimas en cuanto a las características del suelo, temperatura y brillo solar, como también, se cuenta con acceso a la mano de obra, vías terrestres, proveedores, entre otros criterios. Adicionalmente, se determinó el proceso de producción desde el momento del inicio del ciclo vegetativo hasta el despacho del producto final. La fase 3 comprende el estudio administrativo y legal. Su enfoque se basó en los requerimientos de la constitución de la empresa, normatividad que rige las exportaciones, la estructura organizacional de la empresa y el planteamiento del direccionamiento estratégico.

En el estudio y evaluación financiera, se realizó un presupuesto de la aplicación del proyecto para la realización de los estudios especializados de la viabilidad del proyecto, además, se contempló la elaboración del presupuesto proyectado a 5 años de la empresa A.E., junto con la amortización de la deuda para analizar la optimización de las inversiones fijas y capital de operaciones. El flujo de caja analizado nos muestra los índices implicados para el pronóstico en la recuperación de la inversión y beneficio - costo del estudio.

En el último estudio, se evaluó el impacto socioeconómico de este proyecto, donde se analizó el costo/beneficio de los habitantes del área de influencia, la oportunidad del mejoramiento de calidad de vida mediante la oferta de nuevos empleos.

Finalmente, se presentan las conclusiones y se sugieren recomendaciones basadas en los resultados de los diferentes estudios.

Introducción

Entre las tendencias de consumo de las plantas aromáticas, condimentarias y medicinales se encuentra que, a nivel mundial, el 40 por ciento se destina a la industria alimentaria, el 30 por ciento a la industria farmacéutica, y el 30 por ciento a la elaboración de productos cosméticos, según información del Ministerio de Agricultura.

La diversidad de pisos térmicos en Colombia, permite una agricultura variada muy reconocida y preferida en el mundo, ya sea por su sabor o por el bienestar que produce en el cuerpo como es el caso de las plantas medicinales o hierbas aromáticas de la cual resaltamos la Albahaca planta de origen asiático y actualmente se cultiva en climas cálidos y templados en el mundo, su producción en el municipio de Villavieja zona destacada por el desierto ha permitido resaltar en su calidad, propiedades y beneficios.

La globalización, el estrés, la lucha por cumplir metas y la actual pandemia, ha llevado al hombre a reestructurar su vivir y los alimentos que ingiere, ya que son básicos para su existencia. La búsqueda de un equilibrio entre ellas asegura su buen vivir y una alimentación adecuada que le permita mantener en armonía su cuerpo y obtener la energía necesaria.

A nivel mundial, se ha vuelto popular la sana alimentación y el interés por la comida saludable también es el tema presente en los Estados Unidos. En este país habitan muchas culturas con su gastronomía respectiva y actualmente trabajan direccionadas hacia lo saludable. La ingesta de alimentos como frutas, vegetales y plantas frescas cada una con vitaminas y minerales como hierro y calcio y sus propiedades curativas, permiten reconocer a la albahaca como una planta aromática, comestible y medicinal con propiedades saludables que favorece al sistema digestivo, y en el cuerpo funciona como analgésico, combate dolores antiespasmódicos,

funge como antiinflamatorio, es diurético, antiséptico, antibacteriano, cicatrizante y como propiedad adicional funciona como insecticida. Su fuerte aroma y sabor la hace una excelente opción a la hora de preparar un buen aderezo en salsas convirtiéndola en un producto preferido en la cocina (Carpintero, 2021).

La apertura en el año 2012, del TLC ha permitido que productos agrícolas colombianos tengan posicionamiento y reconocimiento en los Estados Unidos como lo es el caso de 9 tipos de verduras y 6 clases de frutas que han representado para ese país una importación de más de 100'000.000 USD (Avendaño Cruz & Puentes Riaño, 2006, 2).

Ya que existe un mercado abierto en Estados Unidos de plantas frescas (hierbas aromáticas), se evidencia una oportunidad de negocio internacional y aprovechando que a nivel nacional se reconoce la calidad del producto de la empresa AGROPITA EXPORT S.A.S. (A.E.), se estudiará la viabilidad en la exportación del producto fresco y su viabilidad financiera.

Formulación del Problema

Colombia es un país que se caracteriza por tener la capacidad de producir cantidades diversas de productos alimenticios, además de contar con abundantes recursos, que es un gran potencial para la agricultura; el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2019, reconoce la agricultura con capacidad de ejercer múltiples funciones para el crecimiento económico, la reducción de la pobreza y del hambre, un asunto estratégico que aporta al desarrollo del país. Entre las producciones de alimentos en Colombia, de las cadenas de plantas aromáticas, medicinales, condimentarias y plantas afines, conforma un mercado internacional importante, siendo las especies más producidas en el país: “Albahaca, Cebollín, Menta, Laurel, Orégano, Romero y Tomillo”. (Zuluaga *et al.*, 2018). Los principales mercados de exportación de estas hierbas son: EEUU, Reino Unido, Holanda, Canadá, Bélgica, España, Alemania, países que por su ubicación geográfica no mantienen condiciones climáticas relativamente constantes, (DANE 2016), (Minagricultura, 2019), lo que dificulta la producción de esta clase de cultivos, razón por la cual Colombia podría fortalecer y motivar las diferentes escalas de producción para la exportación y llegar a cada uno de los mercados nacionales e internacionales de manera masiva, ya que esto permite ampliar la capacidad de producción y de esta manera generar más ingresos.

El Departamento del Huila, está consolidado como líder nacional en productos agrícolas. El café, el arroz, la granadilla y la pitahaya son los cultivos bandera. Según cifras de exportaciones del DANE (2021), el café representó el 87% de las exportaciones del Departamento y el principal destino de las ventas externas fue Estados Unidos (DANE –DIAN, 2022). Sin embargo, cultivos como la albahaca no se encuentran dentro de estas estadísticas. Según información del DANE (2016), los principales exportadores de plantas aromáticas,

medicinales, condimentarias y plantas afines, se encuentran en las zonas de Antioquia, Cundinamarca, Valle del Cauca.

En la actualidad, A.E. produce y comercializa la albahaca fresca en territorio nacional, a diferentes empresas que exportan directamente a Estados Unidos (terceriza su producto), es por ello que su principal objetivo es llegar al cliente final sin intermediarios, mediante estrategias que consoliden una vinculación y maximización de las ganancias en la exportación de su producto.

Teniendo en cuenta las consideraciones anteriormente descritas y la necesidad de encontrar un apoyo por parte de los entes gubernamentales ya sea a nivel nacional, departamental o municipal, para que los productores logren un canal directo de comercialización en el exterior para ampliar las posibilidades de exportar a otros países y principalmente Estados Unidos, nos lleva a formularnos la siguiente pregunta: ¿Es conveniente para A.E. tener un plan de exportación directo a los Estados Unidos?

Justificación

Colombia es un país que cuenta con gran variedad de climas y suelos y es reconocido por su diversidad agrícola. Permite contar con diversos cultivos de plantas aromáticas en diferentes departamentos. Hoy día, la tendencia mundial al cuidado de la salud se basa en la buena alimentación mediante plantas frescas o también llamados alimentos verdes, puesto que estos conservan mayor porcentaje de vitaminas y minerales, contribuyendo a la salud de las personas.

Según fuente de la Gobernación del Huila, en este departamento la economía se basa principalmente en la producción agrícola y ganadera, la explotación petrolera y el comercio. En el sector agropecuario se destaca la producción de café, arroz, frijol, lulo, pitahaya, sorgo y maracuyá. *Delgado, M., & Ulloa, C. S. (2015)*. Sin embargo, A.E. es una microempresa que apuesta a la innovación en cultivos de hierbas aromatizantes como la Albahaca, considerándose este, nuevo para los agricultores de la región. Gracias a su ubicación geográfica en el departamento, permite que se obtenga un producto de calidad apto para competir en el mercado internacional y poder alcanzar un nivel de preferencia por sus características.

E.U es uno de los principales importadores del mundo, especialmente del sector de alimentos frescos, al vacío, en conservas, o enlatados, dado a que sus estaciones climáticas no les permite tener cosechas permanentes de cultivos que les permitan satisfacer todas las necesidades que demanda el sector culinario. Es por esto por lo que se busca atender este mercado insatisfecho, aprovechando las oportunidades que ofrece el tratado de libre comercio firmado por Colombia y Estados Unidos. Por lo anterior, es necesario hacer una investigación profunda que permita identificar los procesos para exportar, posibles mercados, aspectos legales y posibles clientes, mediante el estudio de mercado, técnico, administrativo, legal y financiero, en aras de

analizar la viabilidad de un plan de exportación.

Amplitud y Delimitación del Problema

Se busca determinar la viabilidad para la exportación de Albahaca fresca por la empresa A.E. hacia Estados Unidos, analizando principalmente la demanda internacional, si el consumo de albahaca en el mercado destino ha sido bien recibida en su presentación fresca e incluida en sus costumbres alimentarias, sin embargo, la información consultada en páginas web del país extranjero no es actualizada y por lo tanto, el estudio no arroja una probabilidad exacta de su buena introducción, además de que sus tierras no cuentan con la fertilidad necesaria para este tipo de siembras y por ende los datos no arrojan un exactitud. La cantidad de comercializadoras dispuestas a la adquisición del producto nos da un bosquejo de la tendencia a que la población esté dispuesta a su consumo con base en la confiabilidad que han brindado las empresas colombianas de las principales ciudades dedicadas a este comercio. El departamento del Huila se conoce por el éxito en el comercio de sus cultivos de café, pasiflora y arroz, pero no se ha tenido un estudio previo a la cosecha de albahaca y menos seleccionada para su exportación, es por ello que A.E. ha tenido un enfoque incierto debido al tiempo que le toma para realizar las evaluaciones de la productividad del comercio con la eliminación de la intermediación, pero que gracias a algunos antecedentes no del todo parecidos dado a la diferencias del dinamismo en el mercado de los departamentos naciones, se ha obtenido una ventaja con la normatividad, plan de siembra y estadísticas de las entidades que le hacen seguimiento a este tipo de economías y prevén riesgos futuros. El principal propósito se orienta a fortalecer el sector agropecuario, incursionando en nuevos mercados y con cultivos que permitan generar no solo ingresos al agricultor, sino también a personas del área de influencia.

Esta investigación se basará para la exportación de albahaca en la presentación de hoja fresca, teniendo en cuenta que ésta es la más utilizada tanto en la culinaria por su olor y particular sabor, como en la elaboración de bebidas medicinales por sus propiedades curativas.

Objetivos

Objetivo General

Analizar la viabilidad de un plan de exportación para determinar el envío de albahaca fresca, *Ocinum basilicum*, direccionada al mercado de los Estados Unidos, cumpliendo con los estándares de calidad y normas de producción, de la empresa AGROPITA EXPORT S.A.S.

Objetivos Específicos

- Detallar las características del mercado en los Estados Unidos para determinar el mejor escenario como oportunidad del negocio.
- Determinar el escenario más apropiado como oportunidad de negocio a partir de las características del mercado en los estados Unidos
- Evaluar si la presentación del producto es adecuada y se adapta al mercado Estadunidense.
- Desarrollar estrategias de mejoramiento en la operación de la empresa, encaminadas a la calidad del producto.
- Determinar normas y controles sanitarios de exportación de Albahaca en Colombia, así como las Importaciones en el mercado internacional.
- Evaluar la viabilidad financiera para AGROPITA EXPORT S.A.S. y poder llevar a cabo el proyecto de exportación.

Marcos de Análisis

Estado del Arte

Dentro de la revisión literaria se encontraron los siguientes trabajos en torno a la albahaca:

Moreno R. (2020). Estudio De Factibilidad de Exportación De Albahaca Fresca Desde El Tolima (Colombia) Hacia Estados Unidos. Universidad Antonio Nariño. Ibagué.

Moreno en su estudio de investigación, encontró potencial en el departamento del Tolima en producción y distribución de hierbas aromáticas. Evidencia que las exportaciones de albahaca cuentan con mucha aceptabilidad en el mercado de los Estados Unidos gracias a sus bondades y la calidad del producto permite la oportunidad de crecer en otras plazas. Actualmente su presentación tiene bastante aceptación y competencia lo que obliga a generar un producto que cumpla con los requerimientos establecidos para su importación.

Moreno ratifica, que el consumo de hierbas aromáticas tiene gran demanda por considerarse saludable y los usos generados de ella. Financieramente, lo considera viable ya que muestra estabilidad, aunque requiera de una gran inversión inicialmente.

Cadena de valor de plantas aromáticas, medicinales y condimentarias. Una industria en pleno desarrollo. Retos y oportunidades en el panorama colombiano. Carlos David Grande Tovar y Johannes Delgado Ospina. 2015

Este texto trata aspectos relacionados con la producción, transformación primaria (acondicionamiento para su conservación y adecuación) en derivados, transformación secundaria

(empacado, envase y almacenamiento) y comercialización, todo a través del análisis del comportamiento del mercado en Colombia y el mundo.

Grande y Delgado, ratifican la agricultura como base importante de la economía. La preferencia a nivel mundial por la comercialización y transformación de plantas aromáticas y sus ingredientes naturales, lo que ellos denominan como productos nativos especialmente de países tropicales como Colombia al contar con una variedad de plantas nativas.

Hace referencia, a la mejora de infraestructura tecnológica en las empresas que desean exportar y acrecentar las investigaciones que permitan identificar principios activos con aplicaciones farmacológicas. Es fundamental y necesario, una integración entre productores, distribuidores y transformadores, que funcione no como cadenas aisladas, sino como una actividad agroindustrial que integra diversas cadenas y actores.

Hernández A. Jornadas técnicas dedicadas a plantas aromáticas y medicinales. Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria (INIA). Ministerio de Educación y Ciencia. Guadalajara 2007

Los “principios activos”: alcaloides, heterósidos, flavonoides, etc. son aquellas sustancias, que ejercen una acción beneficiosa o perjudicial sobre el organismo animal y los vegetales que las elaboran son las Plantas Medicinales.

La cromatografía de gases, como control de calidad de una esencia. Se utiliza para separar moléculas desconocidas tanto para los humanos como para los animales. Los últimos estudios en la investigación de los aceites esenciales se están centrando en sus propiedades antimicrobianas, y en las de sus componentes.

Marco Teórico

Para determinar la factibilidad de un proyecto, es importante analizar diferentes aspectos que nos permiten obtener información necesaria para tomar decisiones con respecto si el proyecto es favorable o desfavorable, y que permite establecer las condiciones ideales para ponerlo en marcha e identificar las posibles dificultades que se podrían presentar durante su ejecución. Estos aspectos son los siguientes:

Estudio de Mercado

Como primera medida, es necesario entender la esencia de lo que se pretende estudiar que nos llevará a resolver el problema de investigación. El estudio de mercado consiste básicamente en determinar y cuantificar la demanda y la oferta, realizar el análisis de precios y el estudio de la comercialización en el área en que se pretende realizar el intercambio de bienes o servicios (Urbina, G. B., & Castellanos, M. Á. T. 2006).

El autor Córdoba Padilla, M. (2011) en su libro de Formulación y evaluación de proyectos define el estudio de mercado como “el punto de encuentro de oferentes con demandantes de un bien o servicio para llegar a acuerdos en relación con la calidad, la cantidad y el precio.

Juntos autores coinciden que, la estructura de este estudio se basa principalmente en el análisis de la demanda, oferta, producto y la comercialización.

- **Análisis de la demanda:** Se debe estudiar el segmento de mercado a donde se pretende llegar y determinar la posibilidad de participación del nuevo producto en la satisfacción del consumidor. También es importante investigar sobre la demanda insatisfecha para determinar la prefactibilidad del proyecto.

- **Análisis de la oferta:** Se debe analizar datos de fuentes primarias y secundarias, para determinar la oferta actual y futura. se estudia de igual manera la competencia en el lugar donde se pretende competir.
- **Análisis del producto:** Se debe realizar una descripción lo más acertada del producto que se pretende ofrecer considerando la presentación, empaque, características físicas, entre otros aspectos. En el producto, también se debe estudiar el precio que el mercado estaría dispuesto a pagar por el bien o servicio.
- **Análisis de la comercialización del producto:** Se establecen las diferentes estrategias para la comercialización del producto, analizando previamente las variables que afectan a este proceso, entre ellas las geográficas, el volumen de compra, demográficas y el hábito de consumo.

Estudio Técnico

Según (Sapag, Chain Nassir & Reinaldo, 2011), el estudio técnico permite proveer información para medir en términos monetarios el costo de inversión y de operación en esta dimensión.

La finalidad del estudio técnico es responder a los interrogantes ¿cuánto? ¿cómo? ¿dónde? y ¿con qué? debemos producir para poder satisfacer la demanda identificada previamente en el estudio de mercado; así como también, nos permite analizar los aspectos técnico operativos relacionados con el funcionamiento y la operatividad del proyecto. Lo conforman el análisis y la evaluación del tamaño del proyecto, localización del proyecto e ingeniería del proyecto. Córdoba Padilla, M (2011)

- **Tamaño del proyecto:** Según Córdoba Padilla, M (2011), el tamaño del proyecto es la capacidad instalada en términos de producción con la que debe contar la empresa o el proyecto, y se mide en número de unidades en un periodo de tiempo. El tamaño lo condicionan ciertas variables del proyecto: Demanda, disponibilidad de insumo, localización y plan estratégico futuro de la nueva empresa.
- **Localización del proyecto:** Hace referencia a la evaluación de los diferentes factores que permiten determinar el lugar donde estará ubicado el proyecto logrando un máximo de utilidades con un mínimo costo. Para realizar este análisis se debe tener en cuenta:

Medios y costos de transporte, factores ambientales, cercanía del mercado, disponibilidad de agua, energía y otros suministros, disponibilidad y costo de mano de obra, entre otros.

- **Ingeniería del proyecto:** Según Urbina, G. B., & Castellanos, M. Á. T. 2006, el principal objetivo de la ingeniería del proyecto es analizar lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta, en lo que se refiere al proceso de producción, distribución de la planta y análisis de recursos (recursos humanos, técnicos y operativos).

En el proceso de producción hace referencia a los procedimientos que se emplean para transformar la materia prima y convertirla en el producto final, a través de técnicas o métodos de análisis como el diagrama de bloques, diagrama de flujo de procesos o cursograma analítico. Esta última se emplea cuando se cuenta con el conocimiento pleno del proceso de producción y espacio, teniendo en cuenta que es una técnica más avanzada que las anteriores, pues permite explicar en detalle la información de la actividad, el tiempo empleado, la distancia recorrida, el tipo de acción realizada y cuenta con un espacio para las observaciones.

En cuanto la distribución de la planta, Códoba Padilla, M 2011, menciona que es necesario el diseño de un plano donde se muestre la ubicación de la maquinaria y equipos con el objetivo de lograr una adecuada utilización de espacios, y que permita óptimas condiciones de trabajo y seguridad logrando una armonía en la organización.

Por último, el análisis de recursos hace referencia al requerimiento del recurso humano, técnicos y operativos que son necesarios para cuantificar la inversión inicial necesaria para la puesta en marcha del proyecto.

Estudio Administrativo y legal

Fajardo, H. C. (2018), expone que el estudio administrativo “determina la conveniencia de crear una persona jurídica para asumir el objeto social proyectado”. Se deberá identificar tanto el tipo de empresa como la estructura organizativa que asumirá la empresa a crear.

Según el autor Ruiz (2017), el estudio administrativo y legal nos permite determinar la manera en que estará estructurada administrativamente la empresa y diseñar el direccionamiento estratégico bajo el cual se apoyará para lograr el cumplimiento de los objetivos.

Este estudio se enfoca en:

1. Razón social y tipo de empresa: Se define el tipo de empresa más conveniente y que lo permita la ley colombiana. También se define la razón social de la misma. Teniendo como base las actividades económicas clasificadas en la “Clasificación Industrial Internacional Uniforme” o CIIU, el cual es adaptada para Colombia por el DANE, se definirá el objeto social. Las características de las diferentes aceptadas en Colombia se podrán consultar directamente en el Código de Comercio.

2. Estructura Organizacional: Hace referencia a cómo estarán distribuidas las tareas en la empresa para conseguir llegar al trabajo final, entendiendo que en toda organización existe una división del trabajo y una coordinación, lo que permite distribuir, asignar y coordinar las tareas. Se requiere un diseño de la estructura administrativa que responda a las necesidades del proyecto. (Córdoba Padilla, M 2011) Para lo anterior, se plantea el diseño del Organigrama, el cual nos permite determinar los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y de responsabilidad.
3. Direccionamiento estratégico: El direccionamiento o planeación estratégicos, es un proceso que nos permite ver hacia dónde va la empresa y como se pretende llegar, a través de la misión, visión y los objetivos estratégicos. Todo proyecto debe estar ajustado con las estrategias. (Córdoba Padilla, M 2011)
4. Requisitos legales exigidos por el gobierno colombiano para la exportación del producto, así como los exigidos en el mercado internacional.

Estudio Financiero

En este estudio se analizan los costos, la inversión, amortización de la deuda de financiamiento y los ingresos con el fin de determinar si el proyecto es viable monetariamente, a través de cálculos de algunos índices como la tasa interna de retorno, valor presente neto, periodo de recuperación de la inversión y costo/beneficio. (Ruíz 2017)

Tasa Interna de Retorno (TIR): Permite conocer el porcentaje de rentabilidad o pérdida en una inversión. Se utiliza para comprobar la viabilidad del proyecto, entre mayor sea la TIR mejor será la inversión.

Valor Presente Neto: Al igual que la TIR, sirve para determinar la viabilidad de un proyecto al calcular los flujos de los ingresos y egresos futuros y descontar la inversión inicial.

Periodo de Recuperación de la Inversión: Es un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como el riesgo. Permite medir el plazo en tiempo que se requiere para recuperar la inversión inicial.

Costo/Beneficio: Herramienta que mide la relación entre el costo por unidad producida de un bien o servicio y el beneficio obtenido por su venta.

Estudio Social

Según Charles-Leija (2020), este estudio es fundamental en los proyectos de inversión dado que los entes gubernamentales apoyan la labor de los empresarios que generen crecimiento económico para una región por medio de nuevos empleos, donde la comunidad obtenga más beneficios que costos. Lo anterior permite más competitividad para la comunidad incrementando su productividad y, por ende, mejorando la calidad de vida en una región.

La posición social dentro de un proyecto busca maximizar no solo las utilidades en términos monetarios, sino también, los beneficios o cambios en el estado del bienestar que éste pueda traer a la comunidad donde se pretende llevar a cabo dicho proyecto. (aulafacil.com 2008)

Se busca identificar el beneficio y los costos para la sociedad, medir el aporte de ingreso para el departamento y el país e identificar el impacto en el bienestar colectivo.

Marco Contextual

Generalidades de las Plantas Aromáticas

Se define plantas aromáticas de acuerdo con sus componentes activos como están constituidos parcial o totalmente por esencias. Estas se han considerado desde que el hombre incursionó con la agricultura y hace parte de nuestra costumbre ya que son utilizadas como remedios caseros desde nuestros antepasados, gracias a que poseen propiedades medicinales. (Grande & Delgado, 2019).

Las plantas aromáticas contienen aceites esenciales también llamados compuestos volátiles, los cuales son líquidos de consistencia aceitosa, aromáticos, obtenidos de materiales vegetales (flores, brotes, semillas, hojas etc.), que contienen fenoles y ácidos fenólicos, a los que se les ha atribuido propiedades benéficas para la salud. En la actualidad se estima que alrededor del 80% de la población mundial recurre a la medicina tradicional herbolaria para la atención primaria de la salud. (Fretes, 2010)

Debido al interés de la humanidad por lo natural, la nueva ola verde que es volver a los cultivos “limpios”, orgánicos, los cuales se consideran más saludables porque se erradica la aplicación de químicos, se considera que la oferta es mucho menor que la demanda. Las plantas aromáticas se clasifican en tres sectores:

Alimentario: representa un consumo del 40% de la producción mundial. Su consumo se realiza en la planta fresca, aunque también se consume seca en infusiones y condimentos.

Medicinal: Se consume principalmente la planta seca, esencia y extractos. Representan el sector farmacéutico y la herboristería con un total del 30 % del consumo mundial.

Perfume-Cosméticos: En este sector se encuentra la perfumería, cosmetología e higiene personal y productos de perfumería industrial como detergentes y ambientadores, donde

representa el 30% del consumo mundial y se emplea principalmente en aceites esenciales y extractos. Por último, se encuentran el sector de jardinería y la decoración, los cuales consumen la planta seca. (Molins 2012).

Contexto de las Plantas Aromáticas a Nivel Mundial con Enfoque a Estados Unidos

Actualmente existe una preferencia que ahora se convierte, en una demanda insatisfecha de plantas aromáticas y/o medicinales en el mercado internacional debido a los cambios de estaciones que sufren los principales países importadores tales como Estados Unidos, Francia, Alemania y Canadá donde su producción no es constante y se ve afectada. De acuerdo con Fretes (2010):

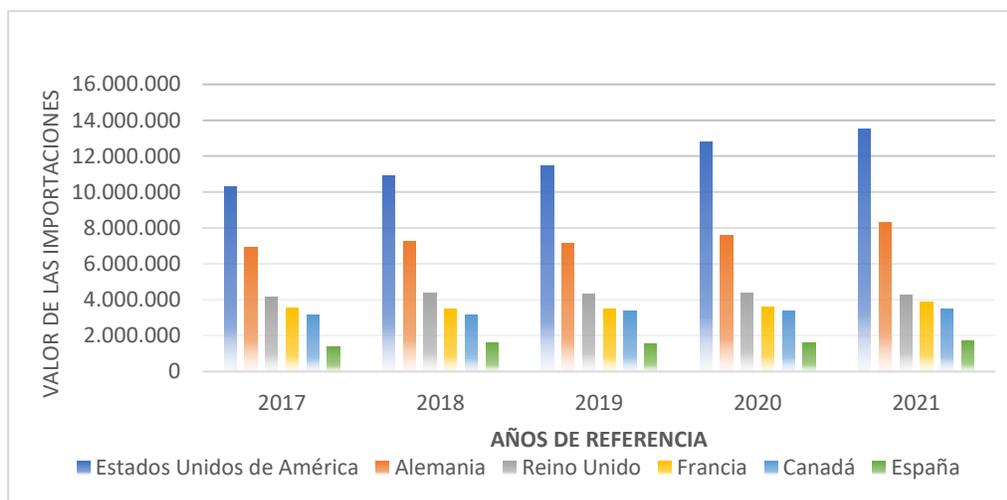
Debido al cambio de estaciones en el mundo, la siembra y producción de hierbas aromáticas prevalece más en regiones semitropicales. Esto se debe a cada una de las consideraciones climáticas y las bajas tasas de ingreso, ya que la producción de estos cultivos demanda intensos trabajos. (p.37).

Estos cultivos se encuentran en mayor expansión y pueden tener relevancia económica y promover el crecimiento rural, teniendo en cuenta el aumento de la demanda a nivel mundial para suplir cada una de las necesidades de la industria alimentaria, farmacéutica y cosmética. Según estadísticas de la sección importaciones de TRADEMAP,2021, se puede observar los países con mayor participación en las importaciones de hierbas aromáticas en los últimos cinco años (Figura 1). Se evidencia que Estados Unidos tiene una mayor tendencia al ascenso y lo convierte en el mayor consumidor del mundo y esto se debe a que por sus estaciones climáticas hace que tengan una producción limitada en el año; viéndose obligado a acceder a mercados internacionales para poder atender la demanda interna. Esto hace que sea uno de los países preferidos por los productores en el momento de vender sus productos.

Nota. Esta figura muestra el valor en miles de dólares americanos de las importaciones de hierbas aromáticas que realizaron diferentes países en el mundo durante los últimos cinco años.

Figura 1

Principales importadores de hierbas aromáticas en el mundo.



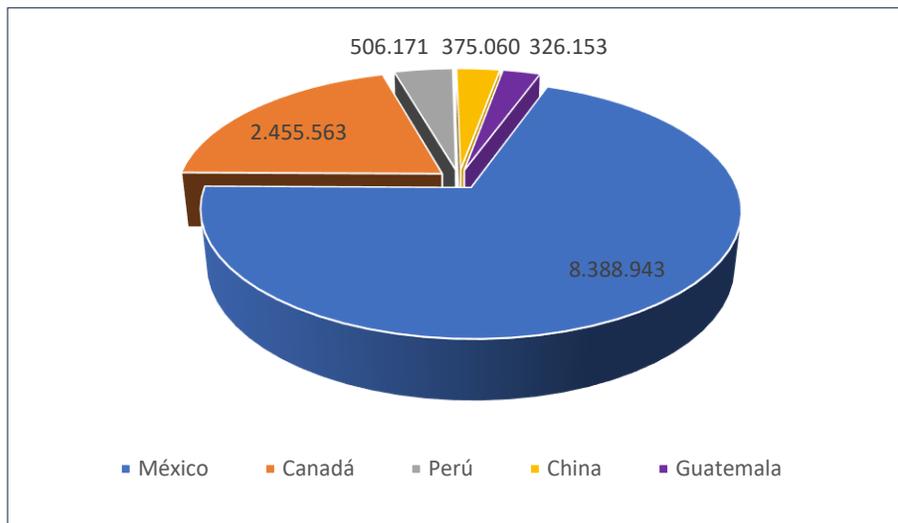
Nota. información tomada de la sección importaciones TRADEMAP-2021.

En el año 2021 Estados Unidos realizó compras de más de 13.000.000 dólares y muestra un incremento del 5,53% con respecto al año inmediatamente anterior demostrando que existe una tendencia ascendente en el consumo de estas hierbas (Edgar, 2022).

En la figura 2, se muestran los principales proveedores de hierbas aromáticas a Estados Unidos de América. Las importaciones de este país representan el 16,7% de las importaciones mundiales en relación con hierbas aromáticas; México se muestra como el mayor exportador con una participación del 62,8% en el año 2020, según cifras de TRADEMAP-2021.

Figura 2

Principales exportadores de hierbas aromáticas a Estados Unidos.



Nota. La figura muestra el valor en miles de dólares americanos, de los principales países proveedores de Estados Unidos en el año 2020. Información tomada de la sección importaciones TRADEMAP-2021.

Observado desde lo económico, Estados Unidos y en especial los estados de California y Florida, concentran la mayor cantidad de población con mayor poder adquisitivo en el mundo; lo que los convierte en mercados muy atractivos dada la extraordinaria capacidad de consumo, convirtiéndose en excelentes volúmenes de demanda de bienes muy específicos, como el caso de la Albahaca.

Histórica y comercialmente Estados Unidos es reconocido por ser un importador neto de productos agrícolas debido a que consumen cantidades de frutas y vegetales de las que pueden producir y ofertar. El tratado libre comercio permite que nuestro producto esté libre de

impuestos, lo que representa una ventaja adicional. Otra variante que interviene en el comercio bilateral es la cercanía geográfica y el fácil acceso del producto al país de destino (Edgar, 2022).

Contexto de las Plantas Aromáticas entre Colombia y Estados Unidos

Colombia es un país con diversidad de climas y variedad de pisos térmicos y microclimas, lo que hace que se encuentre aproximadamente más de 400 especies de plantas aromáticas y medicinales. Por sus características, logran ser apetecidas y reconocidas en el mundo por su aroma, color e intensidad. Las especies más comunes en el mercado internacional son consumidas para la cocina, salud y bienestar, especialmente en Estados Unidos; ya que es uno de los mercados más amplios junto a Canadá e Inglaterra con el 75% de las exportaciones, donde se comercializan la planta en fresco; tales como la albahaca, cebollín, mental, laurel, orégano, romero y tomillo (Zuluaga *et al.*, 2018).

Según cifras reportadas por Analdex (2021), para el primer semestre del año 2021 Colombia alcanzó un valor de USD FOB \$20 millones en las exportaciones de plantas aromáticas registrando un incremento del 7,5%. En el sector agrícola se presentaron escasas secciones que mostraron una alta variación positiva en las exportaciones del país durante el año 2020 al explorar un incremento del 7,1% y alcanzar US\$7.812 millones, a pesar de los efectos de la pandemia. Durante el primer semestre de 2021, los productos del campo colombiano vienen destacando la reactivación económica del comercio exterior, al presentar un crecimiento de las exportaciones del 16%, con US\$4.372 millones.

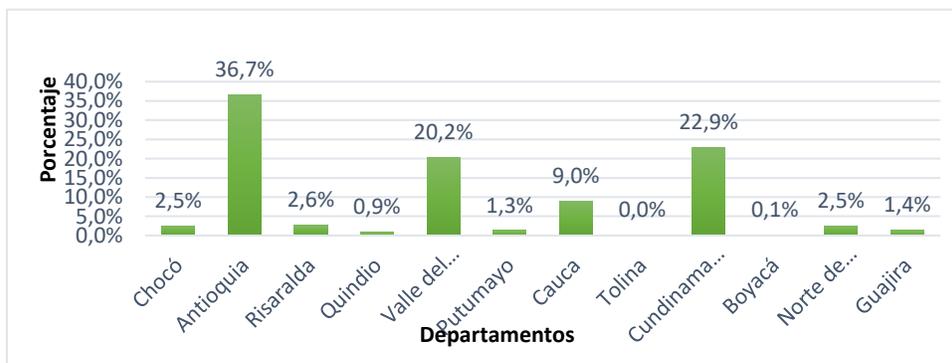
En cuanto a la producción de las hierbas aromáticas, en las que se destacan la albahaca, la menta, el tomillo, el romero, el cebollín, el estragón, el orégano, entre otras, cuentan con un alto potencial de conservar el desarrollo de sus exportaciones. Estados Unidos, por ejemplo, es el

principal mercado de estos productos, las ventas a este destino registraron un crecimiento del 6% en el primer semestre del 2021, con US\$17,9 millones. (Analdex.org, 2021)

Según la figura 3, los mayores productores en Colombia de plantas aromáticas medicinales son Antioquia con una participación del 36,7%, seguido de Cundinamarca con el 22,9% y en un tercer lugar se encuentra el Departamento del Valle del Cauca con un 20,2%.

Figura 3

Producción de hierbas aromáticas en Colombia.



Nota. La figura expone la participación de cada departamento a nivel Nacional en producción de hierbas aromáticas. Datos tomados de Evaluaciones Agropecuarias 2017.

*Albahaca (Ocimum basilicum L)***Figura 4**

Propiedades de la Albahaca.



Nota. Adaptado de *Propiedades Medicinales de la Albaca*, por JSalas, 2014, es.paperblog.com/propiedades-medicinales-de-la-albahaca-2503578/

La albahaca es una planta herbácea que puede llegar hasta los 60 cm de altura. Se considera una de las plantas aromáticas condimentarias más apetecidas en la zona mediterránea, gracias a su agradable aroma. Se acostumbra a utilizarla en fresco en la gastronomía, aunque también se le da uso en seco para diferentes platos (Longoni, *et al.* 2015).

En la industria alimentaria, es usada principalmente como aromatizante, especialmente en la preparación de carnes preparadas, salsas, vinagres y licores.

Se usa fresca y seca para condimentar y aromatizar las preparaciones y comidas especialmente combinada en platos a base de tomates, salsas, pesto, etc. En la cocina francesa e italiana, la albahaca se considera un ingrediente fundamental en la preparación de sus recetas. Usualmente con ella se condimentan sopas, quesos blandos, platos de pescado y ensaladas. Gracias

a sus propiedades, sus hojas son utilizadas como antiespasmódicas en infusión ya que componen la mezcla de “herbes de Provence”. En la cosmetología y perfumería, se emplea su aceite esencial, gracias a sus componentes principales como lo son el linalol, eugenol, y metilchavicol. (Davies, 2004)

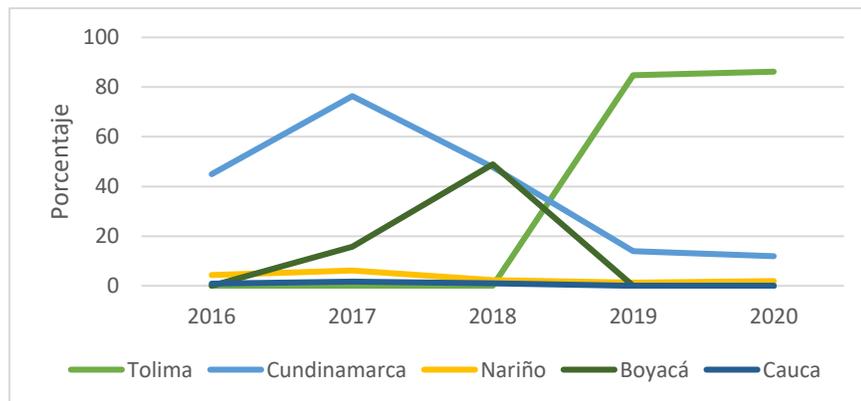
Producción Nacional de Albahaca

Nuestro país Colombia, cuenta con una ventaja competitiva frente a la exportación gracias a su ubicación geográfica, lo cual le ha permitido cultivar durante todo el año ya que cuenta con pisos térmicos, y se evidencia que puede llegar a muchas partes del mundo con facilidad en comparación de otros países y tiene acceso a dos océanos con puertos internacionales dotados de infraestructura de última tecnología.

La albahaca se desarrolla en suelos fértiles, que presentan una mayor exposición solar (requiere mínimo 8 horas de radiación solar) con textura ligera, que se encuentran principalmente en áreas con circulación de aire.

Figura 5

Porcentaje de producción de albahaca por departamentos.



Nota. Muestra el porcentaje de producción de albahaca por departamentos desde el año 2016 al 2020. Estadísticas tomadas de Agronet.net (2021).

Al analizar la figura 5, se puede observar que el departamento de Tolima muestra una gran incursión en la producción de albahaca a partir del año 2018. Contrario al departamento de Cundinamarca, que a partir del año 2017 se evidencia el descenso en la participación con respecto a la producción de esta planta.

Según entrevista realizada por la cadena radial Caracol Radio (2021) a la directora del Instituto Colombiano Agropecuario ICA del Tolima, manifiesta que:

Esta región cuenta con más de 130 predios dedicados a la producción de esta planta, los cuales están ubicados en los municipios de Honda, Mariquita, Espinal y Flandes. Hoy el mercado internacional está demandando importantes cantidades de albahaca como condimento para pizzas y pastas, además de otras preparaciones culinarias, sin contar los usos medicinales. En Estados Unidos la albahaca es equivalente al cilantro para nosotros los colombianos (p. 1).

Evidentemente el departamento del Huila no se encuentra dentro de las estadísticas nacionales dado que dentro de sus cultivos principales no está la albahaca. Si bien es cierto que cumple con las condiciones climatológica y de suelo, por tradición es un departamento que su economía agrícola se les atribuye al café y el arroz; es por lo que AGROPITA EXPORT S.A.S quiere aprovechar esta coyuntura incursionando en la producción de esta planta aromática siendo esta la oportunidad para emprender con otros cultivos alternos puesto que el municipio de Villavieja.

La albahaca cuenta con un alto potencial en el crecimiento de las exportaciones. Dentro de sus potenciales compradores se encuentran Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea. En el

caso específico de Estados Unidos, las ventas a este país registraron un aumento del 17,7% en los primeros meses del año 2021 (Analdex, 2021).

Entidades Que Regulan Las Exportaciones De Alimentos En Colombia

El Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, quien es el mayor ente regulador en el sector agropecuario, tiene por objeto “contribuir al desarrollo sostenido del sector agropecuario, pesquero y acuícola, mediante la prevención, vigilancia y control de los riesgos sanitarios, biológicos y químicos para las especies animales y vegetales, la investigación aplicada y la administración, investigación y ordenamiento de los recursos pesqueros y acuícolas, con el fin de proteger la salud de las personas, los animales y las plantas y asegurar las condiciones del comercio”. (ica.gov.co).

El ICA a través de su homólogo Animal and Plant Health Inspection Service, (APHIS) se encarga de viabilizar las exportaciones hacia los Estados Unidos inspeccionando las medidas sanitarias y fitosanitarias. ICA (2013)

Según datos registrados en la página oficial del ICA, Colombia cuenta con admisibilidad fitosanitaria para exportar 92 frutas y vegetales frescos a Estados Unidos. Dentro de estos se encuentra la albahaca.

DIAN (Dirección de Impuestos y aduanas Nacionales) es la entidad encargada de encargada la seguridad fiscal del estado colombiano y proteger el orden económico nacional mediante el control del cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras, cambiarias, derechos de exportación, entre otros. (dian.gov.co)

INVIMA (El Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos) es una entidad adscrita al Ministerio de Salud y es la encargada de la vigilancia sanitaria y el control de productos de consumo humano, a través del registro sanitario y certificaciones para la

fabricación, preservación, manipulación y distribución de productos de consumo humano. Otorga el concepto de seguridad y calidad para la importación y exportación de alimentos, materias primas y bebidas alcohólicas para cada lote o cargamento en sitios de control de primera barrera, puertos marítimos y fluviales, pasos fronterizos y aeropuertos internacionales. (invima.gov.co)

Entidades Que Regulan Las Importaciones De Alimentos En Estados Unidos

Estados Unidos cuenta con entidades especializadas encargadas de autorizar, regular el acceso de productos agrícolas y pecuarios, según el tipo de producto a importar. Entre ellos se mencionan a continuación las principales:



Animal and Plant Health Inspection Service, APHIS Servicio de

Inspección de Salud de Plantas y Animales: Pertenece al Departamento de

Agricultura de Estados Unidos, USDA, y es el responsable de la supervisión de

plantas y sus productos (incluyendo madera) y de animales vivos y productos animales. También se encarga de autorizar la entrada de productos vegetales y sus productos, animales y productos animales a Estados Unidos con base en el estatus sanitario del país de origen. De igual forma determina el estatus sanitario y fitosanitario en el territorio americano para sus exportaciones a otros países, como Colombia. (ICA 2013)

Food and Drug Administration, FDA Administración de Alimentos y

Medicamentos: Entidad del Departamento de Salud y Servicios Humanos de Estados Unidos.

Dentro de sus principales funciones se encuentra la supervisión de los estándares para asegurar la inocuidad de los alimentos y supervisar el cumplimiento de la Ley de Bioterrorismo de Estados



Unidos, creada a raíz del atentado del 11 de septiembre del 2001 con el fin de proteger al país de un posible ataque terrorista, a través de la contaminación intencional de las fuentes de alimentos. Por último, se encarga de regular los aditivos y demás sustancias que se añaden a los alimentos. (ICA, 2013)



Environmental Protection Agency, EPA Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos: Es el encargado de regular los plaguicidas químicos que utilizan los agricultores de Estados Unidos y de establecer los límites máximos de residuos o tolerancias de dichos productos en los alimentos nacionales e importados. (ICA, 2013)



U.S. Customs and Border Protection, CBP Agencia de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos: Es la encargada de asegurar las fronteras del país, previniendo acciones terroristas y facilitando el comercio lícito y el ingreso y la salida de pasajeros del territorio estadounidense. Para ejecutar las funciones de inspección de alimentos, la Agencia de Aduanas y Protección Fronteriza sigue las directrices del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, USDA. (ICA, 2013)



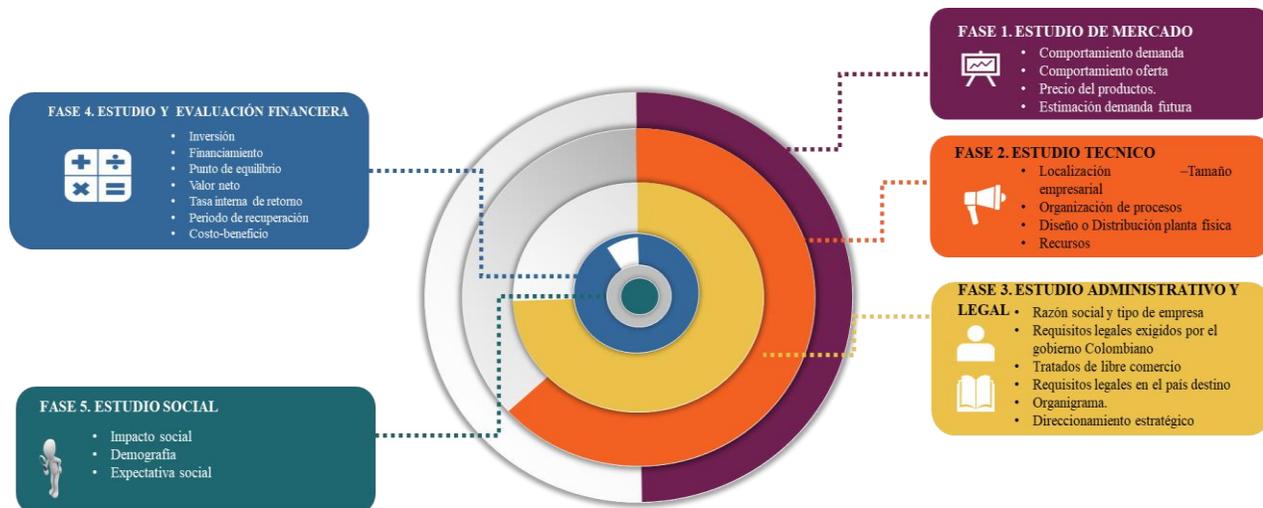
Food Safety and Inspection Service, FSIS Servicio de Inspección y Seguridad de Alimentos: Se encarga de garantizar la inocuidad y la sanidad de las carnes bovina, porcina y de otras especies, los productos de aves de corral y los huevos procesados y de velar porque estén correctamente etiquetados y empacados. (ICA, 2013)

Metodología

El presente trabajo se desarrolló en dos etapas: la primera etapa (exploratoria) se basó en la recolección de información primaria y secundaria por medio de la consulta y revisión de fuentes bibliográficas, como también, la información suministrada por la empresa A.E., información que fue fundamental en los diferentes estudios. La segunda etapa (descriptiva), consta en la clasificación y análisis de esta información e interpretación de los resultados permitiendo establecer la viabilidad del proyecto propuesto. Para validar la información, nos apoyamos en fuentes oficiales como Agronet, TradeMap, DANE, Legiscomex, Procolombia.

Figura 6

*Proceso metodológico para el estudio de factibilidad de exportación de albahaca (*Ocinum Basilicum*), producida por la empresa AGROPITA EXPORT ubicada en el Desierto de la Tatacoa (Huila).*



Resultados

Fase 1: Estudio de Mercado

En esta primera fase se determinó y cuantificó la oferta y la demanda, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización del producto en un nuevo mercado, para ello se contó con información primaria generada por la empresa a partir de la interacción del sector exportador con las comercializadoras que proporcionaron información relevante para su análisis.

Como fuentes secundarias nos apoyamos en organizaciones nacionales e internacionales, bases de datos oficiales como: Agronet, TradeMap, DANE, entidades como: Centro de Investigación para la Agricultura Orgánica CIAO, Instituto Colombiano Agropecuario ICA, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura FAO. Estas fuentes sustentaron los datos recolectados de fuente primaria, y nos permitieron analizar el comportamiento de las exportaciones, las estadísticas, oportunidades comerciales y reconocer el mercado más viable para el producto.

Caracterización de la Albahaca (Ocimum basilicum L)

La albahaca al ser un producto muy incluyente en el mercado por sus beneficios, la población objetivo debe contar con información veraz, la cual se encuentra ilustrada en la tabla de caracterización; esta le permite al consumidor y entes legales conocer a detalle la confiabilidad en el producto, como su procedencia, su originalidad, seguridad, y en este caso los documentos legales y sanitarios para ser apropiado para la exportación y aceptación en el tema de salubridad a Estados Unidos.

Tabla 1*Ficha Técnica Albahaca.*

Nombre vulgar	Albahaca, Basílica, Alhabaga, alhábega - Inglés: Basil, Sweet Basil, Cuban Basil
Nombre científico	<i>Ocimum basilicum L.</i>
Familia	Labiadas
Hábitat	Planta de jardín, cultivada en huertos, macetas, etc.
Originaria	India
Descripción botánica	Planta anual de 20-50 cm de altura con tallos erectos y ramificados. Las hojas son opuestas, de forma oval. Las flores son blancas o blanco rosa, zigomorfas, reunidas en corimbos axilares, dispuestas de 5 a 6 flores por verticilo. Florece en verano: diciembre-enero. El fruto es un tetraquenio, contiene 4 semillas ovales, lisas, cuyo color varía del marrón al negro.
Partida arancelaria	1211909000
Descripción arancelaria	Los demás: partes de plantas, semillas y frutos son utilizadas en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados
Olor	Agradablemente aromático
Sabor	Especiado y ligeramente salado
Parte empleada	Se utilizan las hojas frescas y secas en el ámbito gastronómico. Las hojas secas también se usan como medicinal y el aceite esencial obtenido por destilación de la planta (sumidad florida) es usado en cosmética y perfumería.
Usos y propiedades	Uso principalmente en la industria agroalimentaria como aromatizante, componente esencial en el procesamiento de carnes preparadas, salsas, vinagres y licores. En herboristería se usan las hojas como antiespasmódicas. En medicina popular se utiliza la infusión como estomacal y carminativa. El aceite esencial de albahaca es empleado en cosmética y perfumería.
Composición química	Los componentes principales del aceite esencial son linalol, eugenol, y metilchavicol. El contenido de aceite esencial varía entre 0.04 y 0.7%, según la variedad, el quimiotipo, la procedencia.

Nota. Información tomada de Fichas de Cultivo de Especies Aromáticas Tradicionales, (Bach Fernandez, 2018).

Figura 7

Composición Nutricional Albahaca.

Calorías	23 Kcal.
Proteína	3,15 g
Carbohidratos	2,65 g
Fibra	1,6 g
Calcio	177 mg
Hierro	3,17 mg
Fósforo	56 mg
Potasio	295 mg
Sodio	4 mg
Zinc	0,81 mg
Vitamina C	18 mg
Niacina	0,902 mg
Vitamina B-6	0,155 mg
Riboflavina	0,076 mg

Nota. Adaptado de *Composición Nutricional Albahaca*, por Empresario, 2011, (Empresario, 2011).

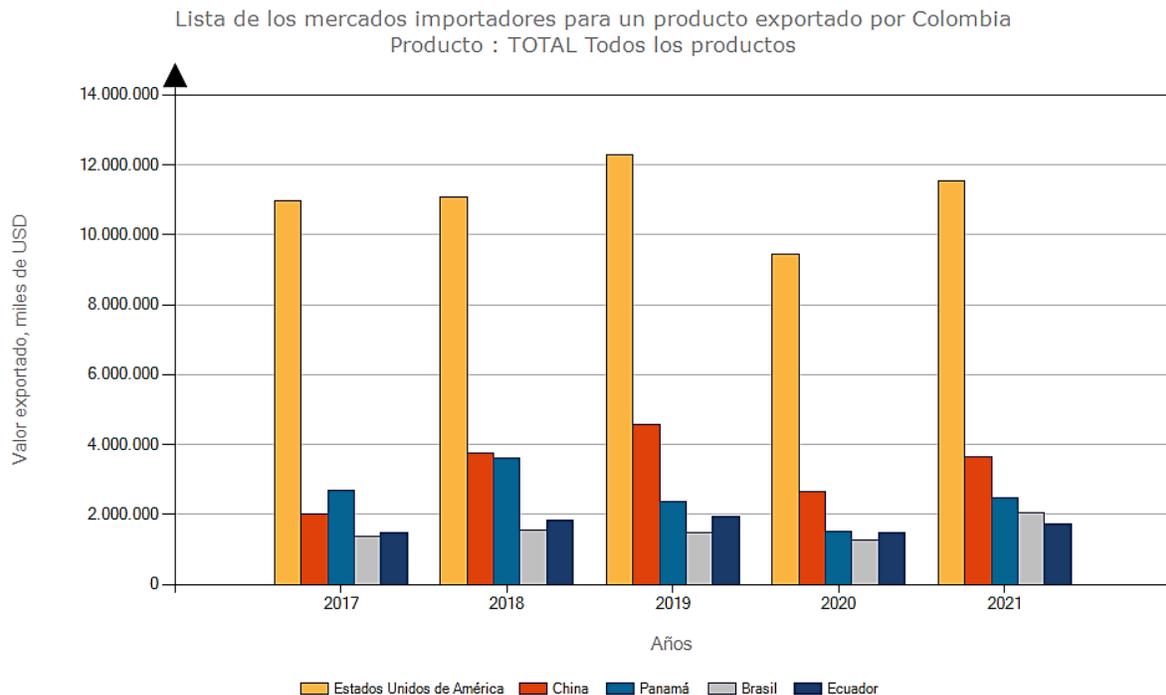
Mercado Destino

Estados Unidos es uno de los mercados más dinámicos en el mundo, dado a que pertenece a las grandes potencias, su economía estratégica le permite ser el punto central para el análisis de la demanda por medio de las importaciones de este país y oferta en las exportaciones, siendo este el motivo para contribuir con la facilidad de negociaciones por medio de acuerdos arancelarios y eliminación de intermediarios. En Colombia la mayor parte de los productos exportados van dirigidos a Estados Unidos, esto lo convierte en una atracción productiva para el

beneficio de la economía nacional.

Figura 8

Lista Mercados Importadores para un Producto Exportado por Colombia



Nota. Adaptado de *Lista de los Mercados Importadores para un Producto Exportado por Colombia*, generado por Trademap, 2022.

Estados Unidos es reconocido por ser consumidor excesivo de comida rápida, debido a sus costumbres alimentarias de vivir el día a día aceleradamente, sin embargo, la pandemia ha reducido su consumo masivo de este tipo de comida, implementando hábitos saludables en el diario vivir, esto conlleva al aumento de la demanda de alimentos bajos en grasa, sus acompañantes o suplementos a base de ingredientes beneficiosos para salud. Se evidencia que las principales fuentes de abastecimiento son los grandes supermercados o almacenes de cadena. Sin embargo, estos negocios al estar establecidos desde hace tiempo optan por tener proveedores

nativos del estado, es por ello por lo que el comercio de albahaca por kilogramo se pretende hacer directamente con el comercializador destino, de esta forma se reduce el riesgo de la ausencia de compra.

Tabla 2

Principales Empresas Exportadores de Colombia.

EMPRESA EXPORTADORA	KG
ATHENA FARMS	348,22
COLD CHAIN IMPS	5170,40
COLUMBUS FOOD SOURCING LLC	507,02
GOODNESS GARDENS INC	38079,72
GOURMET GROWERS LLC	13,80
GREEN EXPLOSION INC	6856,73
HARVEST SEN SATIONS LLC	32096,96
HERBS UNLIMITED	97289,08
JOSE S HERBS AND PRODUCE INC	128,80
KLP SPECIALTIES INC	3483,96
NATURAL FOREST INC	13540,56
SUPERIOR HERBS LLC	78951,54
SYMPHONY HERBS AND SPECIALTIES LLC	58588,97
US FRESH CORPORATION	43367,00

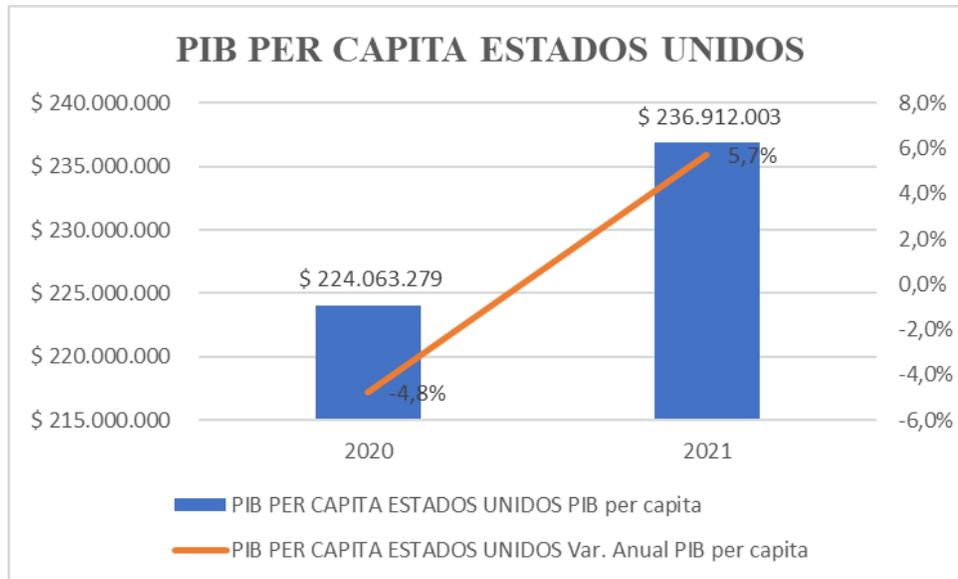
Nota. Datos tomados de Procolombia.

Estados Unidos con el impacto de la emergencia sanitaria se ha recuperado notablemente según los datos anuales de 2020, 2021 y el primer trimestre del 2022 el cual nos arroja un PIB

per cápita de 5.434 € el cual lo posiciona en el quinto país con mayor nivel de vida de su población (“PIB De Estados Unidos 2022 | Datosmacro.com,”).

Figura 9

PIB Estados Unidos 2020-2021

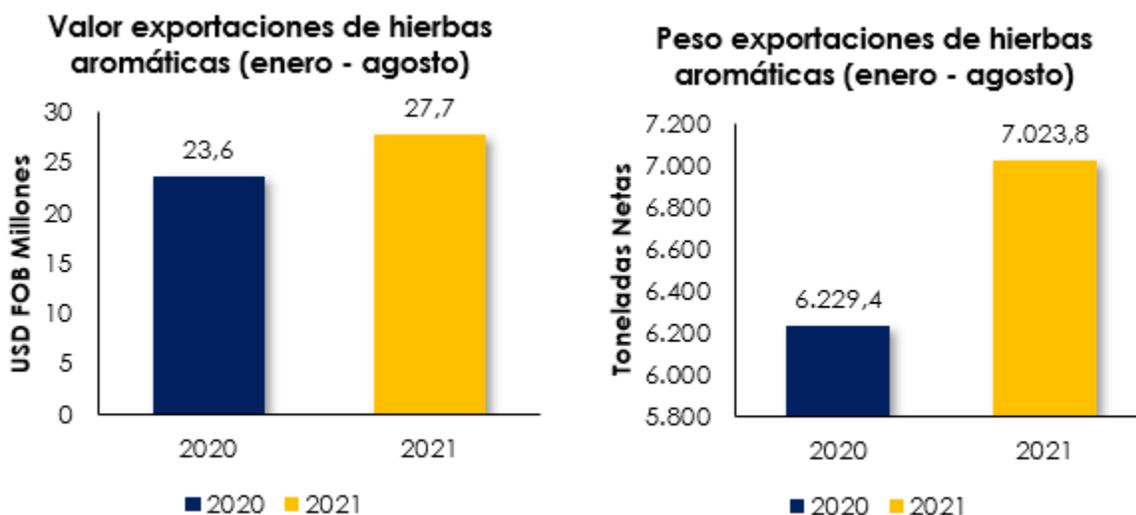


Nota. Datos tomados de Datosmacro.com

Con lo anterior podemos determinar que exportar hierbas aromáticas como la albahaca fresca por sus propiedades y beneficios, tendrá una introducción positiva en el sector comercial estadounidense, debido a la favorable adquisición monetaria y calidad de vida. La exportación de estas ha reflejado un aumento de la demanda por la cantidad importada por parte de EE.UU de 794.4 kg entre el mes de enero y agosto del año 2020 - 2021.

Figura 10

Exportación Hierbas Aromáticas.



Nota. Adaptado Exportaciones de hierbas aromáticas enero – agosto de 2020 y 2021, Analdex, 2021, (Osorio Medina, 2021).

Dado al aumento acelerado de la población de Estados Unidos y la expansión de su economía, tendremos como estrategia comercial la ciudad de Miami ya que es considerada como uno de los principales centros de negociación internacional debido a ser acogedor de diferentes nacionalidades del mundo, especialmente el de las 3 Américas, por tal razón se le conoce como la Ciudad Mundial Gamma (*¿Qué Factores Influencian La Economía De Miami? - PFS Realty Group PFS Realty Group*).

Miami cuenta con una ubicación estratégica para llevar a cabo la instalación de varias sedes comerciales y de finanzas del mundo (figura 12), ya que está geográficamente situada en la zona caribeña y fue embajador de las negociaciones con el TLC, lo que permite mejor viabilidad del comercio en temas de importación y exportación, en compañía con zona aduanera que maneja el 40% de esta economía dinámica de entradas y salidas.

Figura 11*Información Geopolítica Miami.*

MIAMI - ESTADOS UNIDOS		
	DATOS	
	Superficie	143,15 km ²
	Población	2.706 millones 2020
	Divisa	Dólar estadounidense (US\$)
	Idioma	Inglés

Las negociaciones con el modelo business to business o como popularmente le decimos B2B, será el enganche para acrecentar las ventas digitalmente con las comercializadoras más destacadas y darnos a conocer en la ciudad de Miami.

Con respecto al precio de la albahaca, determinamos que la variación en la inflación influye en el PIB tanto del país origen como el destino, debido a que Colombia se encuentra en una constante devaluación de la moneda y Estados Unidos en su alza del consumo sobre todo en las temporadas altas.

Figura 12*Exportaciones valor FOB.***Cuadro 1. Valor FOB de las exportaciones, variación, contribución y participación según grupos de productos (OMC) Marzo (2022-2021)^P**

Grupos de productos (OMC)	Marzo					Enero-marzo				
	2021	2022	Variación	Contribución a	Participación	2021	2022	Variación	Contribución a	Participación
	(Millones de dólares FOB)	(Millones de dólares FOB)	(%)	la variación (pp)	2022 (%)	(Millones de dólares FOB)	(Millones de dólares FOB)	(%)	la variación (pp)	2022 (%)
Total	3.383,6	4.968,8	46,9		100,0	8.933,5	12.972,7	45,2		100,0
Agropecuarios, alimentos y bebidas ¹	931,2	1.097,5	17,9	4,9	22,1	2.327,1	2.973,6	27,8	7,2	22,9
Combustibles y prod. de industrias extractivas ²	1.464,7	2.710,5	85,1	36,8	54,6	3.994,1	6.864,3	71,9	32,1	52,9
Manufacturas ³	720,3	924,3	28,3	6,0	18,6	1.921,3	2.463,7	28,2	6,1	19,0
Otros sectores ⁴	267,3	236,5	-11,5	-0,9	4,8	691,0	671,2	-2,9	-0,2	5,2

Nota. Adaptado de *Comportamiento General de las Exportaciones*, por DANE, 2022, (DANE, 2022).

La estimación del precio de cada kg depende de los costos incurridos en la embarcación y la tasa de cambio que se encuentra oscilando entre los \$3.000 y \$4.000 en el año, la empresa A.E. por medio de la intermediación ha vendido a 2,4 USB por kg, sin embargo, analizando las tendencias y el comercio directo con Miami el precio alcanzaría los 3,0 USB. El sector agropecuario se vería beneficiado dado a la economía fluctuante de la Albahaca, al ser un cultivo con una tasa de riesgo media y por ende sus costos tendría solo un alza en el momento de la exportación.

Figura 13*Mercado Mayorista Albahaca*

Mercado	Origen	Empaque	Precio mínimo US\$	Precio máximo US\$
Miami	Colombia	Bolsas de 1 lb	3	5
	México por aire	Bolsas 2 lb	7	9
		Bolsas de 1 lb	3.5	5
Philadelphia	Israel	Cajas de 1 Kg	11.1	12
Boston		Caja de 1 Kg	11.5	12
Baltimore		Bolsas de 1 lb	12	13
New York		Cajas de 1 Kg	11	12
Los Angeles	California	Bolsa de 1 lb	2.5	3.5

Nota. Adaptado de Precios de Albahaca en EE.UU, 2014, (Colorado Garcia & Mejía Rocha, 2014).

Fase 2. Estudio Técnico***Localización.***

La empresa A.E ubicada en la vereda de La Victoria, es un punto estratégico por las condiciones de clima y luminosidad que presenta el municipio. Este clima, convierte el lugar en uno de los más convenientes para cosechar esta planta, garantizando abundante sol y excelentes temperaturas para su producción permitiendo una mayor concentración de aceites esenciales, aroma y calidad.

La principal vía de acceso es por la vía 45 de la carretera nacional con desvío en la vereda El Patá y cruzando el río Magdalena en ferry. La segunda alternativa es por la misma ruta con desvío en Pueblo Nuevo (Tolima) hacia la Victoria-Villavieja. Estas dos opciones cuentan con vías en buen estado y de fácil acceso permitiendo la circulación de vehículos para el ingreso y

salida de insumos y productos, al igual que se dispone de los servicios públicos básicos como agua y luz.

Figura 14 *Ubicación geográfica de AGROPITA EXPORT*



Fuente: Googlemap

Tamaño

La empresa actualmente cuenta con una capacidad instalada para la producción de 8 TN/Ha al mes. Su producción se realiza de forma escalonada en 3 hectáreas con la disponibilidad de entrega de 2 TN/Ha semanal, según la necesidad del cliente. El cultivo de la albahaca se considera cultivo de ciclos cortos lo que significa que cada ciclo vegetativo es de 4 meses, para un total de 3 cosechas al año.

Ingeniería del Proyecto

Proceso de Producción en Campo y clasificación. El proceso de producción se divide en dos etapas: La primera etapa llamada etapa de desarrollo de la planta, dura

aproximadamente 2 meses e inicia con la siembra de los semilleros. Una vez transcurridos 27 días cuando la plántula alcanza el tamaño óptimo, ésta es trasplantada en el terreno. La segunda etapa es llamada etapa productiva con una duración de 2 meses más. Esta etapa inicia con el corte del pinche (primer corte) que se realiza pasado 27 días de la siembra de la plántula y cada semana (7 días) se debe podar, para un total de 8 cortes en todo el ciclo vegetativo.

Mientras se realiza el corte, se empaca en termos de icopor y se traslada en coches hasta la planta de procesos, allí es clasificada y empacada de acuerdo con las características exigidas por el cliente y es conservado en el cuarto frío. Finalmente, el producto se transporta en carro con thermo king para mantenerlo seguro y fresco hasta la entrega en aeropuerto.

Para la conservación de las características de la planta, es necesario contar con un sistema de fertirriego el cual se hace en periodos de 10 minutos, de 2 a 3 veces al día dependiendo del clima.

Figura 16

Proceso de Producción.

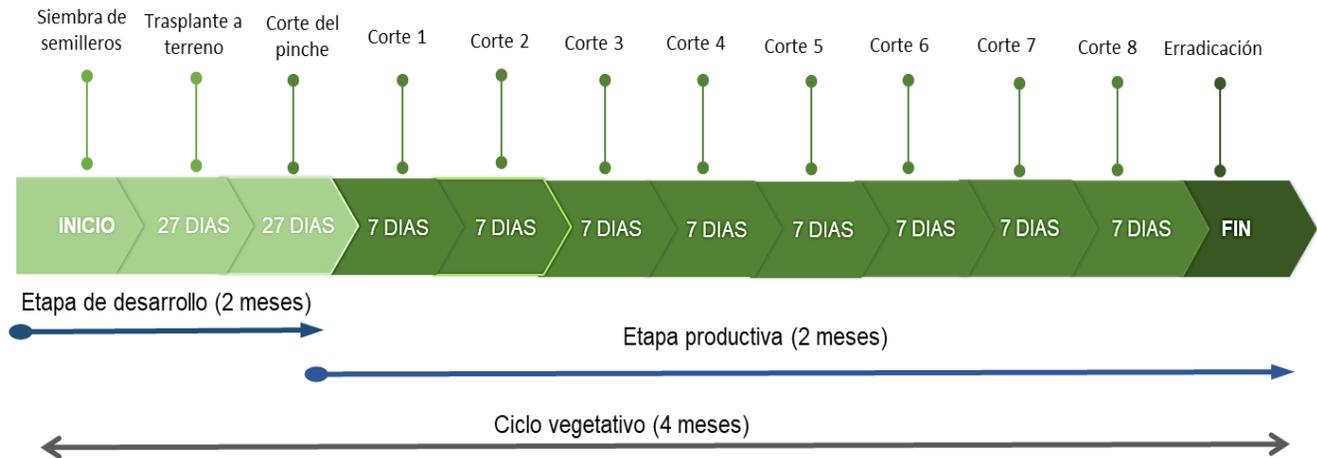
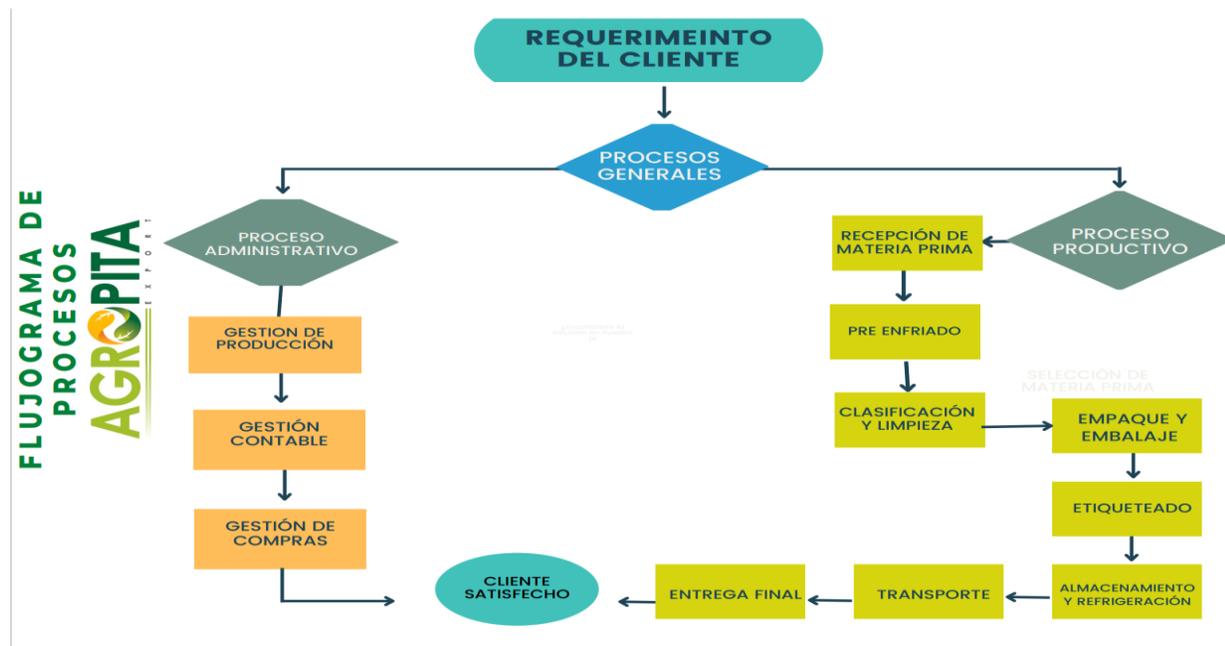


Figura 15

Flujograma de procesos



Empaque. El producto irá empacado en bolsas de polietileno perforadas empacadas por 470 a 480 gr según la solicitud del cliente; a su vez, estas irán embaladas en cajas genéricas de

cartón corrugado (tabacos) (dimensiones largo 104cm, ancho 49cm, alto 22cm) con capacidad de 14 a 15 bolsas cada uno y finalmente, irán selladas mediante zuncho para garantizar la conservación de la estructura.

Figura 17

Empaque del producto.



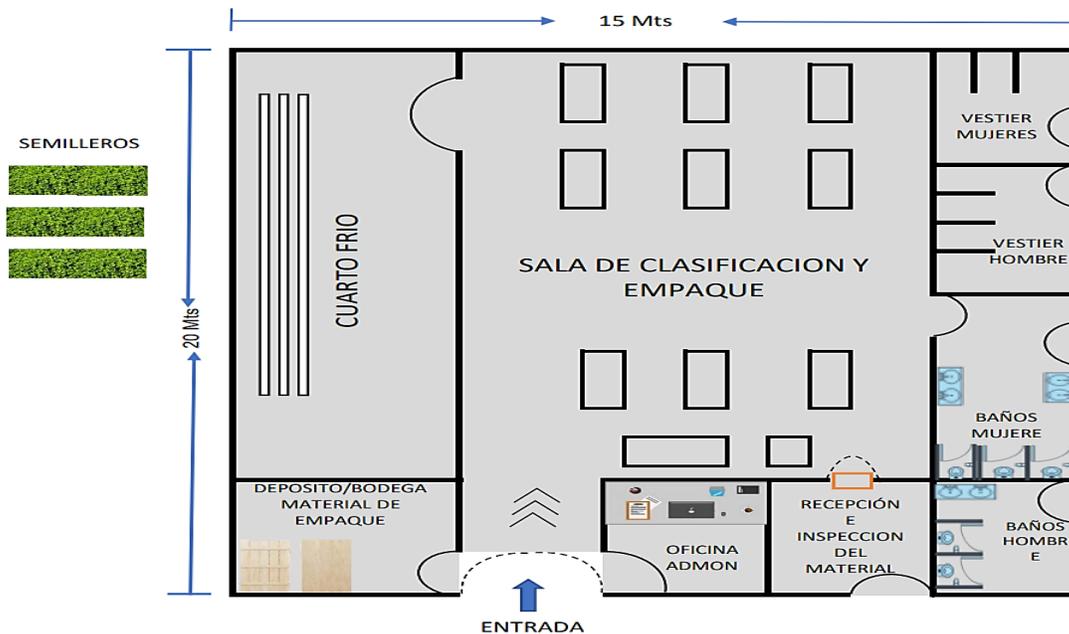
Nota. Imágenes suministradas por AGROPITA EXPORT S.A.S

Distribución Planta de Procesos. Para la planta de proceso, se requiere un lugar que reúna los espacios necesarios con las características mínimas y adecuado para el proceso de clasificación, empaque y conservación del producto, como lo muestra la figura 18. Éste cuenta con un área de 15 Mts x 20 Mts distribuidos en un cuarto frío, una sala de recepción e inspección del producto, sala de clasificación y empaque del producto, bodega y zonas de aseo e higiene. Debe estar acondicionada con una temperatura de 16 a

18 grados centígrados para la recepción de la materia prima y se debe conservar la cadena de frío hasta la entrega al cliente.

Figura 18

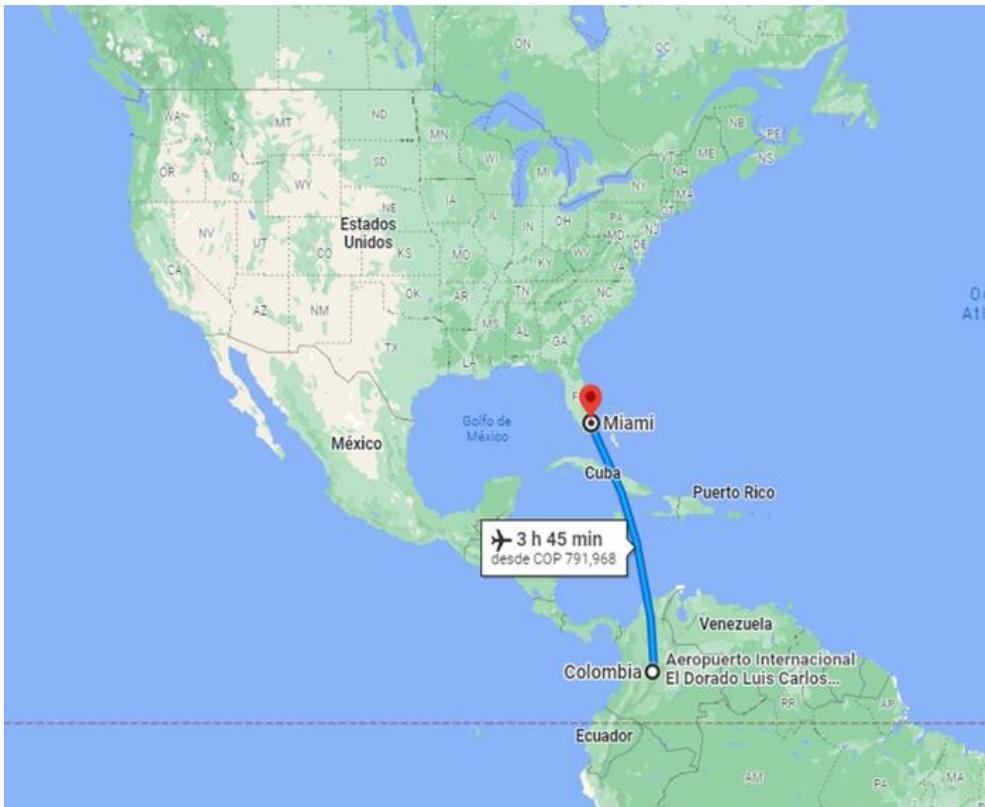
Plano sala de procesos.



Mercado Objetivo. Se toma como mercado objetivo y centro de acopio el Estado de la Florida, específicamente en la ciudad de Miami, teniendo en cuenta que Miami es considerada la principal puerta de entrada a los Estados Unidos por su ubicación estratégica al sur de la Florida. Al mismo tiempo se caracteriza por ser uno de los puntos de partida más importantes para los cruceros. Cuenta con una población de 21.733.312, según cifras publicadas por datosmacro.com (2020). Por su cercanía geográfica (figura 19) y cultural, favorecen los intercambios y se convierte en el destino preferido para los inversionistas latinos y culturas asiáticas las cuales tienen dentro de sus hábitos alimenticios el consumo de plantas aromáticas.

Figura 19

Distancia entre Colombia y Miami



Fuente: GoogleMap

Teniendo en cuenta que el modelo de negocio es B2B (empresa - empresa), la entrega final a la empresa comercializadora se realizará al Aeropuerto Miami Internacional Airport - MIA, uno de los más importantes aeropuertos de Estados Unidos a solo 13 km del centro urbano de Miami y uno de los principales puntos de conexión entre Latinoamérica y Europa. La distancia entre Colombia partiendo del Aeropuerto Internacional el Dorado (aeropuerto más conveniente teniendo en cuenta la cercanía a la planta de producción de A.E.) y MIA corresponde a menos de 4 horas, como se observa en la figura 19. Esto permite que la entrega sea en menor tiempo posible una vez se haya realizado el corte, teniendo en cuenta que la vida útil es de 15 días y el objetivo principal es que llegue en buen estado y no pierda las características

organolépticas.

En cuanto a los términos de negociación, el más utilizado en estas relaciones comerciales es el Incoterm FCA o “Free Carrier”, significa que el vendedor debe entregar la mercancía lista para la exportación al operador logístico escogido previamente por el comprador dentro del país de origen. El FCA reúne las siguientes características:

Obligaciones del vendedor:

- Entrega de la mercancía y documentos necesarios
- Empaquetado y embalaje
- Transporte interior en el país de origen
- Gastos de salida (o gastos en origen)

Obligaciones del comprador:

- Pago de las mercancías
- Gastos de llegada (o gastos en destino)
- Pago del despacho de aduanas en destino
- Transporte interior en el país de destino
- Pago de impuestos y aranceles

Recursos

La evaluación del recurso se basó en tres aspectos fundamentales:

Recurso Operativo. Hace referencia al personal o recurso humano que se requieren en los diferentes procesos de producción, clasificación y empaque

Tabla 3*Personal requerido.*

PERSONAL REQUERIDO		
CARGO	NO. REQUERIDO	TIPO DE MANO DE OBRA
Jefe de campo	1	MOC
Jefe de Sala	1	MOC
Operario campo	3	MONC
Operario de riego	1	MONC
Clasificadoras	10	MONC
Cortadoras	10	MONC
Contador	1	MOC
Administrador y/o gerente	1	MOC
Asistencia Técnica	1	MOC

Recurso Técnico. Hace referencia al material, insumos y equipos necesarios para todos los procesos de la producción de albahaca:

Tabla 4*Relación de materiales, insumos y equipos para la producción de albahaca.*

MATERIALES		
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD/Ha
Bandeja para germinación	Unidad	200
Manguera de riego	Rollo/20 mts	1
Regadera plastica manual 8 lts	Unidad	1

Termos de Icopore 44 lts	Unidad	100
Bolsas Plásticas	Unidad	16000
Cajas de cartón	Unidad	1150
Acolchado para albahaca	Rollo	6
	Rollo/3.000	
Cinta de goteo	mts	6
Zuncho plástico	Rollo	4
Grapa zuncho	Kilo	8
Grapa industrial	Caja	8
Pala	Unidad	3
Azadon	Unidad	3
Machetes	Unidad	3
Grameras	Unidad	10
Tijeras	Unidad	15
Lupa	Unidad	10
Mesa en acero inoxidable	Unidad	10
Caneca plástica 65 lts	Unidad	10
Canastilla carullera	Unidad	50
Soporte tabaco en hierro	Unidad	10
Armante 7 puestos para cuarto frio	Unidad	1

EQUIPOS**INSUMOS**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD/Ha	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD/Ha
Fumigadora estacionaria	Unidad	1	Semilla NUFAR	250 Grs	1
Bomba de espalda	Unidad	2	Turba	Bulto	3
Carruajes o coches	Unidad	2	Fertilizantes	Litro	3
Básculas	Unidad	1	Insecticidas	Kg	4
Termómetro	Unidad	1	Herbicidas	Galon	3
			Fungicidas	Kg	4

Recurso Económico. Para dar inicio al proceso productivo del presente proyecto se requiere una inversión inicial de \$155.996.875, discriminados de la tabla 3 del cálculo de la inversión inicial. La financiación corresponde a 30% de recursos propios y el 70% restante a créditos con entidad financiera.

Tabla 5

Costo de inversión inicial.

COSTOS INVERSION INICIAL PARA 3 Ha			
DESCRIPCIÓN	Cant.	VALOR/Ha	VALOR TOTAL
Materiales	1	\$ 33.341.000	\$ 33.341.000
Maquinaria y equipos	1	\$ 3.175.000	\$ 3.175.000
Insumos	3	\$ 3.783.500	\$ 34.051.500
Costos Fijos	3	\$ 8.826.458	\$ 26.479.375
Costos nominales	3	\$ 19.650.000	\$ 58.950.000
TOTAL			\$ 155.996.875

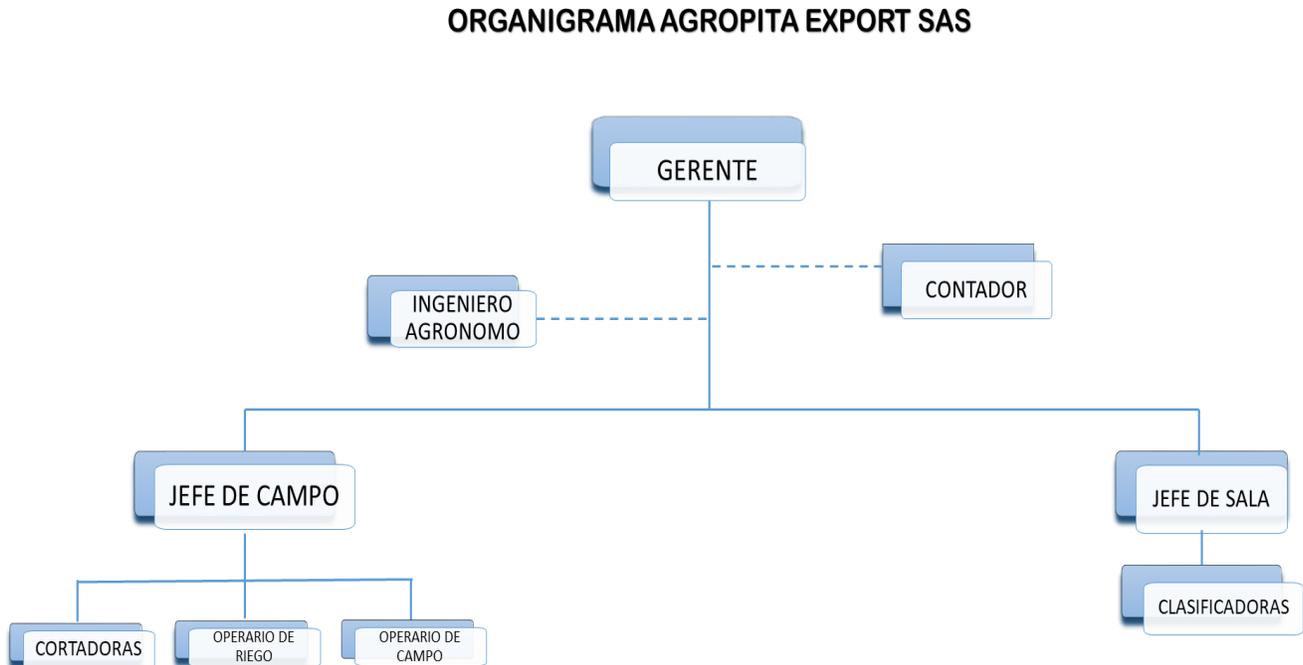
FINANCIAMIENTO DE INVERSION INICIAL			
CAPITAL	ORIGEN	PORCENTAJE (%)	VALOR
Capital interno	Recursos propios	30%	\$ 46.799.063
Capital externo	Créditos	70%	\$ 109.197.813
	INVERSION INICIAL TOTAL		\$ 155.996.875

Fase 3. Estudio Administrativo y legal

Estudio Administrativo

Estructura Organizacional. La estructura organizacional de A.E. que se propone será de la siguiente manera: Un gerente encargado de realizar los contactos comerciales y empresariales para lograr el cumplimiento de los objetivos; un jefe de sala que estará a cargo de liderar el proceso de clasificación, empaque y etiquetado del producto con el apoyo de 10 clasificadoras; un jefe de campo quien será el responsable del proceso productivo junto con su equipo de trabajo conformado por 10 cortadoras, 3 operarios de campo y 1 operario de riego; un Ingeniero agrónomo encargado de la asistencia técnica y un contador quien estará a cargo de llevar la información contable y financiera de la empresa (obligaciones fiscales, libros contables, etc.).

Teniendo en cuenta que A.E. es una empresa que está iniciando en el mercado de las plantas aromáticas, el organigrama propuesto inicialmente de la estructura organizacional es lo más sencillo posible con el fin de disminuir costos iniciales, pero atendiendo todas las funciones y roles para el correcto funcionamiento de la empresa. Sin embargo, a medida que surja la necesidad y se requiera la vinculación de nuevas personas para el apoyo asistencial, operativas y/o profesional, éstas se irán realizando de forma gradual.

Figura 20*Organigrama AGROPITA EXPORT S.A.S.***Planeación estratégica: Misión, Visión, Matriz DOFA y Estrategias. Misión**

Producir la mejor albahaca del Sur Colombiano cumpliendo con todas las especificaciones de BPA e inocuidad, dando garantía de un producto altamente natural y nutricional que satisfaga las necesidades del cliente, comprometidos con el cuidado del medio ambiente y garantizando el bienestar de los consumidores.

Visión

Para el año 2027 seremos reconocidos a nivel Nacional e Internacional en el mercado de las hierbas aromáticas por nuestro excelente producto, con el respaldo de certificados de alta calidad que brinde la seguridad y tranquilidad a la hora de elegirlos.

Matriz FODA

Se realizó el análisis interno y externo de la empresa AGROPITA EXPORT a través de la matriz FODA (Figura E), lo cual permitió tener un conocimiento certero de los atributos positivos y negativos del ambiente interno de la empresa y conocer el mercado objetivo y el sector en donde se pretende competir.

Figura 21

Matriz FODA.

FORTALEZAS

- Excelente ubicación estratégica por las condiciones de clima y luminosidad.
- Cuentan con características óptimas del suelo.
- Tienen compromiso de Responsabilidad Social.
- Son pioneros en el Departamento del Huila.
- Producción en cualquier época del año por la ubicación en zona tropical.
- Cultivo con procesos de altos estándares de demanda en BPA
- Cuentan con todas las Certificaciones exigidas por el ICA

- Bajo nivel de tecnificación en el sistema de producción.
- Alta dependencia de las condiciones medioambientales.
- Falta de experiencia y difícil acceso al conocimiento que se requiere para competir en el mercado internacional.
- No se cuenta con terreno propio.

DEBILIDADES

OPORTUNIDADES

- Crecimiento a nivel mundial de la cultura de la alimentación saludable.
- Disponibilidad de grandes extensiones de terreno destinadas para el cultivo.
- Valor del Dólar con tendencia al alza (venta).
- Tratados de Libre Comercio (TLC) con el país destino.
- Crecimiento de la demanda en el consumo de productos saludables.

- Crisis en la economía mundial.
- Tasa de cambio volátil de la moneda.
- Cambio climático que afecta el cultivo y por ende la producción.
- Pocos proveedores de insumos en el Departamento.
- Aumento constante de los precios en los agroinsumos
- Incertidumbre en los plazos pactados para pago de los clientes.

AMENAZAS



Estrategias

Basados en el análisis FODA realizado a la empresa, se diseñan las siguientes estrategias:

- Implementar tecnología en el sistema de riego como CROP BOOSTER lo cual ayudaría a minimizar costos en la producción.
- Ser incluido y reconocido por parte de la CAM como negocios verdes, para lograr obtener el sello verde para nuestro producto y de esta forma promocionar y posicionar la albahaca a través de plataformas digitales y obtener beneficios del comercio electrónico y de los negocios Online.
- Asistir a las diferentes capacitaciones organizadas por entidades del gobierno como Procolombia, Cámara de Comercio, Oficina de Internalización de la Alcaldía, Oficina de Competitividad y Productividad de la Gobernación, Secretaría de Agricultura, entre otras, que ayudarían a fortalecer el crecimiento de la empresa.
- Realizar constantes protocolos de calidad previos al empaque del producto que garanticen que éste se encuentre en perfectas condiciones fitosanitarias conservando sus características, y poder minimizar la posibilidad de fumiga en el país destino y por ende, minimizar pérdidas económicas.
- Elaborar planes de contingencia de los proveedores para enfrentar el mercado mundial y la escasez.
- Considerar la producción en terreno propio.
- Contar con un colchón financiero que permita cubrir los gastos sin afectar el flujo de caja, en caso de presentar retraso en los ingresos por ventas.

Estudio legal

Razón social y tipo de empresa. A.E. es una empresa que ya se encuentra legalmente constituida. Fue creada bajo la figura de Sociedades por Acciones Simplificada (SAS) la cual se encuentra dentro de lo establecido en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008, teniendo en cuenta algunas ventajas como la reducción en los trámites y costos al momento de la constitución, no es necesario precisar el tiempo que durará la sociedad ni precisar la actividad a la que se dedicará la empresa. Según la página web de la Cámara de Comercio de Neiva, los requisitos para constituir una S.A.S son:

4. Documento de constitución de la empresa: Éste debe contener. nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen). Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
5. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
6. Una enunciación clara de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
7. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
8. Se deberá designar un representante legal.

Una vez se tenga definido lo anterior, se procede a la inscripción ante la Cámara de Comercio y junto con el registro mercantil, se realiza el registro ante la DIAN para la obtención

del RUT y por consiguiente, del NIT. Se registra igualmente el representante legal ante la DIAN para ser reconocido legalmente y ser autorizado para las firmas en los impuestos.

Tabla 6

Código CIU para la actividad económica de la empresa

CÓDIGO DE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN
0128	Cultivo de especias y de plantas aromáticas y medicinales.

Fuente: Resolución 000114 de 21 de diciembre de 2020

Normatividad para exportar. Gracias al **Tratado de Libre Comercio (TLC)** entre Colombia y Estados Unidos que entró en vigor desde el 15 de mayo de 2012, su objetivo principal de incentivar el comercio entre los dos países ha traído beneficios a todos sectores de la economía y la vida productiva nacional. Uno de los beneficios para los productores y exportadores del sector agro, es el libre acceso para productos agrícolas con el 0% de arancel.

Teniendo en cuenta que A.E. exportará el producto en fresco sin transformación alguna, la exigencia legal se centra únicamente en los requisitos exigidos por parte del ICA y la DIAN, entidades que regulan las exportaciones en Colombia.

- ***Requisitos para exportar desde Colombia a Estados Unidos***

A través del **Instituto Colombiano Agropecuario ICA**, el cual es el encargado de la inspección, vigilancia y control en los predios, se deberá obtener los certificados exigidos para la producción, comercialización y exportación de hierbas aromáticas:

- Licencia o resolución de productor
- Licencias o resolución de Exportador
- Licencia de planta empacadora
- Licencia o resolución de buenas prácticas agrícolas (BPA)

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN: Se debe elaborar la inscripción del registro único como exportador, este debe especificarse en el documento Registro Único Tributario (RUT), número de Identificación Tributaria (NIT), Registro Mercantil.

Una vez se tenga concretada la exportación, es necesario contar con una firma digital en la Ventanilla Única de Comercio Exterior **VUCE**, el cual es la principal herramienta para eliminar redundancia en los procesos de exportación. Es allí donde se canaliza toda la información de las entidades gubernamentales encargadas de ejercer control en las operaciones de comercio exterior; en este caso, el **ICA** y la **DIAN**. Previa a la exportación, se debe la autorización establecidas por las entidades nacionales competentes o por solicitud de los países importadores.

Fase 4. Estudio Y Evaluación Financiera

Es necesario analizar los costos totales e inversión con el fin de hallar la situación actual de la empresa, por consiguiente, se buscará establecer un flujo de caja, ingresos y egresos, que permita reconocer el monto total que se necesitará para que la ejecución de la exportación del producto y determinar a detalle su viabilidad. La evaluación financiera, permitirá describir los criterios económicos para la posible expansión de la propuesta de exportación de la albahaca en la empresa A.E. a los mercados internacionales, para ello se tendrá en cuenta índices como, valor neto, tasa interna de retorno, período de recuperación y costo – beneficio.

Presupuesto Global por Fuentes de Financiación

El siguiente presupuesto se enfoca en los gastos incurridos en un periodo de 12 meses del estudio más avanzado para la generación de la factibilidad del plan de negocio de exportación de Albahaca fresca a Estados Unidos.

Tabla 7***Presupuesto General***

RUBROS	TOTAL
Personal	\$ 49.200.000
Equipos	\$ 3.715.000
software	\$ 1.500.000
Materiales	\$ 3.000.000
Salidas de Campo	\$ 1.500.000
Material Bibliográfico	\$ 150.000
Servicios Técnicos	\$ 1.900.000
Administración	\$ 710.000
TOTAL	\$ 61.675.000

A continuación, se describe cada rubro para la justificación de sus valores.

Tabla 8*Descripción gastos personal.*

Nombre del Investigador	Función en el proyecto	Número de meses de vinculación con el proyecto	Dedicación horas/semana	TOTAL
Investigador	Recolectar información, analizar y comparar datos.	12	30 \$	18.000.000
Asesor	Verificar información y desarrollar entrevistas.	12	30 \$	14.400.000
Analista	Organizar y gestionar actividades de estudio	12	30 \$	16.800.000
TOTAL				\$ 49.200.000

Tabla 9*Descripción de los equipos que se planea adquirir.*

Equipos	Justificación	Total
2 computadores	Registro información.	\$ 3.000.000
1 báscula	Medición pesaje x kilos/ tabaco	\$ 200.000
1 impresora	Impresión de documentación necesaria para la actividad.	\$ 500.000
1 termómetro	Determinación temperatura del producto	\$ 15.000
Total		\$ 3.715.000

Tabla 10*Descripción del software que se planea adquirir.*

Software	Justificación	Total
FarmLogs	Llevar registro de los datos del proceso del cultivo, y fluctuación de los precios en el	\$ 1.500.000

mercado.

Tabla 11*Descripción materiales e insumos.*

Materiales e insumos	Justificación	Total	
Equipo de protección de personal para campo	Trabajo seguro en el trabajo de campo.	\$	2.500.000
kit de emergencias	Emergencia	\$	500.000
Total		\$	3.000.000

Tabla 12*Descripciones salidas de campo.*

Salida de campo	Justificación	Total	
Neiva - Villavieja	Gasolina, peajes, rodamiento, alimentación.	\$	1.500.000

Tabla 13*Descripciones salidas de campo.*

Material Bibliográfico	Justificación	Total	
Bases de datos	Investigación de análisis de mercado y tendencias en el sector agropecuario.	\$	150.000

Tabla 14*Descripción servicios técnicos.*

Servicios Técnicos	Justificación	Total	
Analista Técnico	Análisis de la productividad del cultivo.	\$	1.600.000
Evaluación de tendencias	Impulsador de estrategias para mayores ventas.	\$	300.000
Total		\$	1.900.000

Tabla 15*Descripción gastos de administración.*

Administración	Justificación	Total	
Papelería	Elementos para el desarrollo y documentación.	\$	430.000
Sostenimiento lugar reunión	Apoyo en medios audiovisuales	\$	280.000
Total		\$	710.000

El total de inversión para el análisis del proyecto en su etapa de mejoramiento permitirá que las actividades a realizarse no excedan su capacidad y pueda seguir el lineamiento a cabalidad sin generar costos exorbitantes, de esta forma las personas encargadas de su evaluación y seguimiento podrán tomar las decisiones pertinentes para su aprobación o criterios de mejora.

Inversiones

La empresa A.E. cuenta con una inversión financiada del 30% de recursos propios, como fondo de ahorros por un valor de \$46.799.063, y un 70% provenientes de la entidad financiera banco caja social por valor de \$109.197.813 el cual nos aplicó una tasa de interés efectivo anual

del 26,19%. El 100% ha sido discriminado directamente de la inversión fija destacada en sus activos y capital de operación utilizados en los 3 primeros meses de producción; los cuales incluye los costos directos e indirectos de la actividad.

Tabla 16

Inversiones.

DESCRIPCIÓN	VALOR	%
Inversión fija	\$ 29.225.000	18,73%
Capital de operación	\$ 126.771.875	81,26%
Inversión Total	\$ 155.996.875	100%
capital Propio	\$ 46.799.063	30%
Financiamiento	\$ 109.197.813	70%

Tabla 17

Inversión fija.

INVERSIÓN FIJA	VALOR	%
Otros activos	\$ 8.050.000	27,54%
materiales y equipos	\$ 3.175.000	10,86%
terrenos	\$ 18.000.000	61,59%
	\$ 29.225.000	100,00%

Tabla 18*Capital de Operación.*

CAPITAL DE OPERACIÓN	TIEMPO	VALOR	%
materiales directos		\$ 34.051.500	26,86%
mano de obra directa	3 meses	\$ 16.500.000	13,02%
mano de obra indirecta	3 meses	\$ 42.450.000	33,49%
materiales indirectos		\$ 25.291.000	19,95%
depreciación	3 meses	\$ 79.375	0,06%
servicios	3 meses	\$ 8.400.000	6,63%
		\$ 126.771.875	100,00%

Análisis financiero aproximado

Presupuesto. En el presupuesto incluimos ventas, producción y personal. Se promediaron unas ventas de acuerdo con la capacidad instalada al mes de 8.000 kg a un precio de \$2,4 dólares por kilogramo en el primer mes y de acuerdo con el comportamiento de la moneda ir acrecentando en cada periodo 1 centavo para incurrir con los costos de inflación para su exportación a Miami. La producción tiene una medición en un periodo de 1 mes con el fin de hallar la intermediación del ciclo vegetativo. En el presupuesto de personal se tiene en cuenta los administrativos de nómina y jornaleros (trabajadores por horas).

Tabla 19*Presupuesto ventas***PRESUPUESTO VENTAS**

DATOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC
CANT X KG	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000
\$ DOL	2,4	2,5	2,6	2,7	2,8	2,9	3	3,1	3,2	3,3	3,4	3,5
TOTAL VENTA	19200	20000	20800	21600	22400	23200	24000	24800	25600	26400	27200	28000

Tabla 20*Producción por mes***COSTOS DE PRODUCCIÓN EN PLANTA PARA 1108 TABACOS (Cajas) X MES**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR/UND	VALOR TOTAL
Cartón (caja)	unidad	1.108	\$ 6.000	\$ 6.648.000
Papel periódico	resma	33,24	\$ 109.000	\$ 3.623.160
Bolsa Plástica	unidad	16.620	\$ 75	\$ 1.246.500
Grapa Industrial (20x caja)	caja	11,08	\$ 17.000	\$ 188.360
Grapa Zuncho (6x caja)	unidad	1.108	\$ 80	\$ 88.640
Zuncho	unidad	1.108	\$ 270	\$ 299.160
Mano de obra		1.108		\$ 0
Energía		33		\$ 0
Cargue		11,08		\$ 0
Flete		11,08	\$ 850.000	\$ 9.418.000
TOTAL				\$ 21.511.820

Tabla 21*Presupuesto personal***PERSONAL**

CARGO	UNIDAD	CANTIDAD	SALARIO	TOTAL	OBSERVACIÓN
Jefe de campo	Mes	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	nomina
Jefe de Sala	Mes	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	nomina
Operario campo (X3)	Hora	80	\$ 5.000	\$ 1.200.000	
Operario de riego	Hora	80	\$ 5.000	\$ 400.000	
Clasificadoras (X10)	Hora	100	\$ 5.000	\$ 5.000.000	
Cortadoras (X10)	Hora	100	\$ 5.000	\$ 5.000.000	
Contador	Mes	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	
Administrador y/o gerente	Mes	1	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	nomina
Asistencia Técnica	Mes	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	
TOTAL				\$ 18.300.000	

DETALLE	Unidad	Cantidad	VLR/UNIT	TOTAL	OBSERVACIÓN
Preparación de terreno	Preparada	3	\$ 450.000	\$ 1.350.000	una sola vez cada 4 meses por cada hectárea
TOTAL				\$ 19.650.000	

Estado de resultados proyectado. En el estado de resultados se proyecta a 5 años y su aumento del 5% anual depende en una estadística de la oferta del producto en la ciudad de Miami con respecto a la variación de la inflación. El interés de financiación de la deuda se paga transcurrido 3 años, por lo tanto, en el año 4 y 5 la utilidad neta a distribuir será de mayor valor.

Tabla 22*Amortización*

Amortización financiación					
n	saldo	interés	cuota	amortización	
0 \$	109.197.813	\$ -	\$ -	\$ -	-
1 \$	106.931.679	\$ 1.748.461	\$ 4.014.595	\$	2.266.134
2 \$	104.629.259	\$ 1.712.176	\$ 4.014.595	\$	2.302.419
3 \$	102.289.974	\$ 1.675.310	\$ 4.014.595	\$	2.339.286
4 \$	99.913.232	\$ 1.637.854	\$ 4.014.595	\$	2.376.742
5 \$	97.498.434	\$ 1.599.797	\$ 4.014.595	\$	2.414.798
6 \$	95.044.971	\$ 1.561.132	\$ 4.014.595	\$	2.453.463
7 \$	92.552.223	\$ 1.521.848	\$ 4.014.595	\$	2.492.748
8 \$	90.019.561	\$ 1.481.934	\$ 4.014.595	\$	2.532.661
9 \$	87.446.347	\$ 1.441.381	\$ 4.014.595	\$	2.573.214
10 \$	84.831.931	\$ 1.400.179	\$ 4.014.595	\$	2.614.416
11 \$	82.175.653	\$ 1.358.318	\$ 4.014.595	\$	2.656.278
12 \$	79.476.844	\$ 1.315.786	\$ 4.014.595	\$	2.698.810
13 \$	76.734.821	\$ 1.272.573	\$ 4.014.595	\$	2.742.023
14 \$	73.948.894	\$ 1.228.668	\$ 4.014.595	\$	2.785.928
15 \$	71.118.358	\$ 1.184.060	\$ 4.014.595	\$	2.830.535
16 \$	68.242.500	\$ 1.138.738	\$ 4.014.595	\$	2.875.858
17 \$	65.320.595	\$ 1.092.690	\$ 4.014.595	\$	2.921.905
18 \$	62.351.904	\$ 1.045.905	\$ 4.014.595	\$	2.968.691
19 \$	59.335.679	\$ 998.370	\$ 4.014.595	\$	3.016.225
20 \$	56.271.159	\$ 950.075	\$ 4.014.595	\$	3.064.520
21 \$	53.157.570	\$ 901.006	\$ 4.014.595	\$	3.113.589
22 \$	49.994.127	\$ 851.152	\$ 4.014.595	\$	3.163.443
23 \$	46.780.031	\$ 800.499	\$ 4.014.595	\$	3.214.096
24 \$	43.514.471	\$ 749.036	\$ 4.014.595	\$	3.265.560
25 \$	40.196.624	\$ 696.748	\$ 4.014.595	\$	3.317.847
26 \$	36.825.651	\$ 643.623	\$ 4.014.595	\$	3.370.972

27 \$	33.400.703	\$	589.647	\$	4.014.595	\$	3.424.948
28 \$	29.920.916	\$	534.808	\$	4.014.595	\$	3.479.788
29 \$	26.385.410	\$	479.090	\$	4.014.595	\$	3.535.506
30 \$	22.793.294	\$	422.480	\$	4.014.595	\$	3.592.116
31 \$	19.143.662	\$	364.963	\$	4.014.595	\$	3.649.632
32 \$	15.435.593	\$	306.526	\$	4.014.595	\$	3.708.070
33 \$	11.668.150	\$	247.153	\$	4.014.595	\$	3.767.443
34 \$	7.840.383	\$	186.829	\$	4.014.595	\$	3.827.766
35 \$	3.951.327	\$	125.539	\$	4.014.595	\$	3.889.056
36 \$	0	\$	63.268	\$	4.014.595	\$	3.951.327

Tabla 23*Estado de resultados*

Columna1	%	Estado de resultados				
		año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Estudio de ventas netas	100%	\$871.142.400	\$914.699.520	\$960.434.496	\$1.008.456.221	\$1.058.879.032
costo de ventas	35%	\$304.899.840	\$320.144.832	\$336.152.074	\$352.959.677	\$370.607.661
Utilidad bruta en ventas	65%	\$566.242.560	\$594.554.688	\$624.282.422	\$655.496.544	\$688.271.371
gastos en ventas	19%	\$169.800.000	\$178.290.000	\$187.204.500	\$196.564.725	\$206.392.961
Utilidad neta en ventas		\$396.442.560	\$416.264.688	\$437.077.922	\$458.931.819	\$481.878.409
gastos administración y generales	35%	\$303.600.000	\$318.780.000	\$334.719.000	\$351.454.950	\$369.027.698
Utilidad neta operaciones		\$92.842.560	\$97.484.688	\$102.358.922	\$107.476.869	\$112.850.712
Gastos financieros	3%	\$28.598.907	\$30.028.852	\$31.530.295	\$ -	\$ -

Utilidad antes de impuesto		\$64.243.653	\$67.455.836	\$70.828.627	\$107.476.869	\$112.850.712
Impuesto 30%	2%	\$19.273.096	\$20.236.751	\$21.248.588	\$32.243.061	\$33.855.214
Reserva legal	1%	\$6.424.365	\$6.745.584	\$7.082.863	\$10.747.687	\$11.285.071
Utilidad Neta	4%	\$38.546.192	\$40.473.501	\$42.497.176	\$64.486.121	\$67.710.427

Flujo de caja proyectado. El flujo de caja proyectado de A.E. se determinó en un periodo de 5 años dado a que en este tiempo se estima que la empresa pueda pagar la deuda del financiamiento y recuperar su inversión en menos de los años estudiados, del mismo modo se tiene en cuenta la variación en los costos de exportación, con un aumento por año de un 5% en el precio de venta por caja, un 2% en los costos fijos y gastos administrativos, y una cantidad fija de 503 cajas, las cuales pueden llenar un contenedor con capacidad de transportar de 3619 kg por vía aérea, estas adquiridas por la empresa importadora de Miami. La tasa de inflación o IPC se referenció en los 5 años inmediatamente anteriores desde el 2017 al 2021, la cual nos representa el comportamiento del mercado, también se tuvo en cuenta la TRM del presente mes para tener una certeza próxima en el cálculo de sus indicadores en la viabilidad del proyecto.

Tabla 24*Flujo de caja*

otros datos	
Unidad	bolsa albahaca
cajas por contenedor	\$ 503
venta 1er año(contenedores)	27
precio x caja	\$ 65.336

TRM	\$	3.800
Precio bolsa Albahaca Miami	\$	2 USD
Unidad x caja		15

COSTOS DE EXPORTACIÓN

Costo contenedor	\$	2.681 USD
Total contenedor puesto en Miami	\$	10.187.116

Inversión

inicial \$155.996.875

Incremento**del precio**

por año 5%

Incremento**costos**

anuales 2%

	0	1	2	3	4	5
UNIDADES		503	503	503	503	503
PRECIO		\$65.336	\$68.602	\$72.033	\$75.634	\$79.416
AÑO	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$871.142.400	\$914.699.520	\$960.434.496	\$1.008.456.220	\$1.058.879.031
Costo venta caja		\$22.867	\$24.011	\$25.211	\$26.472	\$27.796
Costo de ventas totales		\$304.899.840	\$320.144.832	\$336.152.074	\$352.959.677	\$370.607.661
Costos Fijos		\$375.830.212	\$383.346.816	\$391.013.752	\$398.834.027	\$406.810.708

Gastos administrativos	\$70.325.536	\$71.732.046	\$73.166.687	\$74.630.021	\$76.122.621	
Costos totales	\$680.730.052	\$703.491.648	\$727.165.826	\$751.793.705	\$777.418.369	
Utilidad operativa antes de impuestos	\$190.412.348	\$211.207.872	\$233.268.670	\$256.662.516	\$281.460.663	
Impuesto sobre la renta	\$57.123.705	\$63.362.362	\$69.980.601	\$76.998.755	\$84.438.199	
Utilidad neta	\$133.288.644	\$147.845.510	\$163.288.069	\$179.663.761	\$197.022.464	
Flujos de caja	0	1	2	3	4	5
	-					
FCO	\$155.996.875	\$133.288.644	\$147.845.510	\$163.288.069	\$179.663.761	\$197.022.464
	-					
	\$155.996.875	\$121.171.494	\$122.186.372	\$122.680.743	\$122.712.766	\$122.335.449
	-					
	\$155.996.875	-\$34.825.381	\$87.360.992	\$210.041.735	\$332.754.501	\$455.089.950

El índice de tasa mínima aceptable de rendimiento o conocida por sus siglas como TMAR nos indica que el 19% es menor que la TIR y mayor que la tasa de inflación, lo que significa que el proyecto es viable para su posible ejecución.

Tabla 25

TMAR

TMAR

I 15%

F 3,66%

I*F 0,55%

TMAR 19%

En el índice de relación beneficio-costo tenemos que por una inversión de \$155.996.875 en los 5 años obtendremos un beneficio de 1,2 lo cual es mayor que el costo asumido por el producto.

Tabla 26

Relación beneficio-costo

RBC	1	2	3	4	5
Ingresos	\$ 871.142.400	\$914.699.520	\$ 960.434.496	\$1.008.456.221	\$ 1.058.879.032
VPN ingresos	\$ 3.529.384.884				
Egresos	\$ 680.730.052	\$703.491.648	\$727.165.826	\$751.793.705	\$ 777.418.369
VPN egresos	\$ 2.677.950.522				
VPN egresos + Inversión	\$ 2.833.947.397				
Costo-Beneficio	1,2				

Fase 5. Evaluación social

Según el censo del DANE (2005), el municipio de Villavieja, ubicado al norte del Huila, cuenta una extensión de 670 km² de territorio, donde el 79,6% corresponde al área rural (centros poblados y veredas) y es donde se concentra la mayor cantidad de población. La población del

área rural la comprenden 4.868 de un total de 7.327 habitantes. Esto significa que es allí donde se debe enfocar la atención para el mejoramiento de la calidad de vida de la población del municipio.

Desde el momento que A.E. dio sus primeros inicios como empresa productora en la población de La Victoria, generó un importante impacto socioeconómico en sus habitantes. Lidera y fomenta el crecimiento de oportunidades a través de su actividad comercial, generando empleo digno a mujeres cabeza de hogar y mujeres desplazadas por la violencia. Además, cuenta dentro de su grupo de trabajo con la colaboración de jóvenes de los alrededores. A.E., tiene la confianza con este nuevo proyecto de seguir trascendiendo en el impacto positivo que ha generado en la región desde su inicio. Se espera aportar en el crecimiento de la economía de la región en el incremento del PIB (Producto Interno Bruto) y ser reconocido en el sector productivo, generando cambios sociales que conlleven a más oportunidades especialmente para la mujer dentro del mercado laboral, con empleos fortalecidos y más demanda de la mano de obra; así como mejorar el bienestar de las personas involucradas garantizando la seguridad alimentaria para su núcleo familiar y, garantizando las necesidades básicas como vivienda, educación y vestido entre otras. Actualmente, brinda apoyo a 27 familias de la región, de las cuales 23 son mujeres cabeza de hogar y 4 mujeres desplazadas por la violencia.

Como segunda medida, con este proyecto se trata de crear una cultura emprendedora en esta zona, demostrando a los agricultores del área de influencia que existen otras opciones de cultivos alternativos como los de aromáticas que ofrecen un ingreso estable, considerando que la agricultura de esta región se basa únicamente en el cultivo del arroz.

Por último, A.E. busca involucrar buenas prácticas sociales, ambientales y económicas con enfoque de ciclo de vida, contribuyendo a la conservación del medio ambiente, para lograr ser

incluidos en el programa de los Negocios Verdes promovido por la CAM y el Ministerio de Agricultura.

Conclusiones Y Recomendaciones

Conclusiones:

La albahaca se considera en Colombia la variedad más exportada dentro del grupo de las hierbas aromáticas y ha ganado un mercado internacional que se encuentra en aumento gracias a la tendencia del consumo de lo natural. Por sus características organolépticas, tiene mayor aceptabilidad y receptividad ante los consumidores de países como Estados Unidos; que, teniendo en cuenta su limitante por las estaciones climáticas, no pueden atender la totalidad de la demanda y deben recurrir a la importación del producto. Colombia y en especial el departamento del Huila, cuenta con escenario ideal para la producción de esta planta. En el estudio de mercado se logró analizar la demanda, precio, oferta y se pudo determinar que existe un amplio mercado en Estados Unidos que AGROPITA EXPORT podrá conquistar teniendo como ventaja estratégica su ubicación, lo que le permitirá lograr una producción limpia y competir con alta calidad, al igual que por ser un producto con bajos costos, su comercialización tendrá un impacto positivo en la economía de la empresa.

La capacidad de producción de la empresa es suficiente para responder a nuevos clientes garantizando el despacho oportuno del producto y el cumplimiento en los pedidos.

Se cuenta con un equipo de trabajo acorde a las necesidades actuales capaz de atender el correcto funcionamiento de la empresa. Es de anotar que la planta física en la actualidad está subutilizada debido a la falta de mayores pedidos por parte de nuevos clientes.

Es claro que los certificados exigidos por el ICA como también la implementación de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y, el sello verde del producto expedido por el Ministerio de Agricultura a través de la CAM, son fundamentales para la exportación porque brindan respaldo al producto y confiabilidad para el consumo humano, lo que permite captar y fidelizar clientes.

Recomendaciones:

Se hacen las siguientes recomendaciones:

- Implementar y hacer uso de las herramientas de marketing digital y así lograr captar nuevos mercados no solo en Estados Unidos, sino también, en otros países como Canadá, permitiendo aprovechar al máximo su capacidad de producción.
- Implementar los códigos de barra en el empaque para lograr hacer una excelente trazabilidad de la entrega del producto al cliente.
- Crear una filial en el país destino con el fin de minimizar las notas créditos por quejas y reclamos que representan pérdidas para la empresa.
- Formar un banco de proveedores para minimizar el incumplimiento en la entrega de los insumos y materiales y disponer de esta materia prima en la cantidad, calidad y tiempo oportuno.
- Se recomienda la opción de producir en terreno propio para minimizar costos.

Referencias Bibliográficas

- Agronet. 2021. <https://www.agronet.gov.co/estadistica/Paginas/home.aspx?cod=1>
- Anal dex.org, (2021) <https://www.anal dex.org/2021/08/20/las-exportaciones-de-hierbas-aromaticas-alcanzan-la-cifra-de-usd-fob-20-millones-durante-el-primer-semester-de-2021-registrando-un-crecimiento-del-75/>
- DANE. (Abril de 2016). *Censo Nacional Agropecuario de DANE*:
<https://www.dane.gov.co/files/CensoAgropecuario/entrega-definitiva/Boletin-10-produccion/10-presentacion.pdf>
- DANE. (2 de Abril de 2016). *Censo Nacional Agropecuario 2014*. DANE:
<https://www.dane.gov>.
- Davies, P. (2004). *Estudios en domesticación y cultivos de especies medicinales y aromáticas nativas*. Serie FPTA-INIA.
- Duran, J. A. (2019). *Estrategias de competitividad para los productores de plantas medicinales en Colombia*.
<https://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/handle/123456789/927/AcevedoDuran-JulianaAndrea-2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Exportaciones DANE (31 de Enero de 2022).
<https://www.mincit.gov.co/getattachment/2ec26c4e-f39c-4e1b-8027-381ee081a860/Huila.aspx>

Fretes, F. (2010). *Plantas medicinales y aromáticas. Una alternativa de producción comercial.*

ICA. (01 de 12 de 2013). *Instituto Colombiano Agropecuario. Obtenido de ABC de la Admisibilidad sanitaria: <https://www.ica.gov.co/getattachment/2bfd4e0d-9d4f-4e2a-b252-a22d44d5a03a/ABC-de-la-Admisibilidad-Sanitaria-1.aspx>*

Urbina, G. B., & Castellanos, M. Á. T. (2006). *Evaluación de proyectos (Vol. 3). McGraw-Hill.*

Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos.*

Sapag Chain, N. (2011). *Preparación y evaluación de proyectos. México: Lily Solano Arevalo.*

Charles-Leija, H., Sánchez Rodríguez, R., & Ramírez Jaramillo, A. L. (2020). *Formulación y evaluación de proyectos, una reflexión para las pymes agroindustriales de México. Ciencias administrativas, (16), 78-89.*

Fajardo, H. C. (2018). *Proyectos de inversión 1, 2, 3: de la teoría a la práctica: Una guía para los no expertos (Vol. 1). Hermes Castro Fajardo.*

Evaluación social de proyectos (2008). <http://www.aulafacil.com/proyectos/curso/Leccion23.htm>

Grande Tovar, C. D., & Delgado Ospina, J. (2019). *Cadena de valor de plantas aromáticas, medicinales y condimentarias: una industria en pleno desarrollo Retos y oportunidades en el panorama colombiano.*

Hernández A. *Aplicación de las plantas aromáticas y medicinales en la industria farmacéutica y alimentaria. Jornadas técnicas dedicadas a plantas aromáticas y medicinales.* <http://www.agronet.gov.co/Documents/Huila.pdf>

Estadísticas de exportación del Huila

<https://sioc.minagricultura.gov.co/PlantasAromaticas/Documentos/2018-12-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

Larrota, A. Martínez, J. & Ortiz, C. (2018). *Plan de negocio para la creación de empresa exportadora de hierbas aromáticas hacia Alemania*. Obtenido de [https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500,12494\(6453\),3](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500,12494(6453),3).

Longoni, T., Alonso E. Ciappellano, S., Matallana, M., & Torija, M.(2015). *Interés de la albahaca (Ocimum basilicum) como alimento: valor nutritivo y propiedades funcionales*. España (Vol. 71, pp. 429-432).

Minagricultura. (Enero de 2019). *Cadena de plantas aromáticas, medicinales, condimentarias y afines- PAMCA. Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales*. Url: <https://sioc.minagricultura.gov.co/PlantasAromaticas/Documentos/2019-03-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf#search=albahaca>

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. 2019. *Cadenas de Plantas Aromáticas, medicinales, condimentarias y afines* <https://sioc.minagricultura.gov.co/PlantasAromaticas/Documentos/2019-03-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

Delgado, M., & Ulloa, C. S. (2015). *La economía del departamento del Huila: diagnóstico y perspectivas de mediano plazo*.

Molins, F. P. (2012). *Plantas aromáticas, medicinales y condimentarias ecológicas, un mercado con futuro*. Revista Ae. España, 9(1), 20-21.

Moreno R. (2020). *Estudio De Factibilidad de Exportación De Albahaca Fresca Desde El Tolima (Colombia) Hacia Estados Unidos*. Universidad Antonio Nariño. Ibagué.

Phippen, W. B., & Simon, J. E. (1998). *Anthocyanins in basil (Ocimum basilicum L.)*. *Journal of Agricultural and Food Chemistry*, 46(5), 1734-1738.

Rivas, A. & Urban, B. (2019, Agosto 28). *Generador online. Normas APA de*
<https://normasapa.in/citar-apa-online>

Ruíz, C. D. R. E. (2017). *Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto*. *Revista Publicando*, 4(13 (3)), 172-188.

Trademap 2021.

https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c07%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

Zuluaga, M. V., Páez C. A., & Flórez D. H. (2018) / *Cadena de plantas aromáticas, medicinales, condimentarias y afines*

Plaza Cerezo, S. (2000). *La competitividad de Miami*.

¿Por qué elegir las exportaciones de Colombia? / *Colombia TradePortal de Exportaciones*. (24 de July de 2020).De Colombia Trade:

<https://www.colombiatrader.com.co/noticias/exportaciones-de-colombia-bienes-y-servicios-que-ofrece-el-pais>

Botero Caicedo, M. (29 de 09 de 2019). *¿Por qué Exportar? Ventajas de Exportar* / Portal de Exportaciones.De Colombia Trade: <https://www.colombiatrader.com.co/como-exportar/por-que-exportar>

Edgar. (28 de marzo de 2022). *Albahaca cosechada por mujeres, jóvenes, y desplazados en Villavieja llega a los Estados Unidos*. Obtenido de Red Noticias Huila:

<https://rednoticiashuila.com/albahaca-cosechada-por-mujeres-jovenes-y-desplazados-en-villavieja-llega-a-los-estados-unidos/>

Osorio Medina, J. (20 de October de 2021). Informe exportaciones de hierbas aromáticas. Recuperado el 7 de June de 2022, de Analdex: <https://www.analdex.org/2021/10/20/informe-exportaciones-de-hierbas-aromaticas/>

Tipos De Cultivos Agrícolas: Elegir Bien Maximiza El Beneficio. (11 de September de 2020). Recuperado el 7 de June de 2022, de EOS Data Analytics: <https://eos.com/es/blog/tipos-de-cultivos-agricolas/>