



MONOGRAFÍA
ANÁLISIS DE LA HOJA DE STEVIA Y LA IMPORTANCIA DE ASOCIAR A
LOS PRODUCTORES CON EL FIN DE GENERAR OFERTA EXPORTABLE
EN EL DEPARTAMENTO DEL META

MONOGRAFÍA COMO REQUISITO PARA OPTAR AL TÍTULO DE
PROFESIONAL EN COMERCIO INTERNACIONAL

PRESENTADO POR:
AURELIO MORALES BENAVIDES
EDERLY GALINDO HURTADO
VALENTINA GAVIRIA ALZATE

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO
IVONN ELENA MACÍAS DÍAZ
MG DIRECCIÓN DE MARKETING

UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL
DIRECCIÓN NACIONAL UDCII
VILLAVICENCIO

22/Octubre/2020



Nota De Aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado



Agradecimiento

Agradecer primero que todo a Dios por brindarnos la sabiduría y fortaleza para cumplir nuestras metas propuestas. Agradecemos a todos nuestros docentes que dedicaron su tiempo y brindaron su conocimiento a lo largo de nuestra carrera. A la docente Ivonn Macías por ser nuestra guía y tutora en el proceso de nuestro trabajo de grado. A nuestra coordinadora Lisanyury Carreño por apoyarnos y guiarnos en todas las decisiones tomadas. Al docente Edilberto Castro por forjar en nosotros la disciplina y perseverancia. Al docente Bernardo Rocha por incentivar nuestro espíritu emprendedor. Finalmente, agradecemos a la Universidad Antonio Nariño por ser nuestra alma mater.

Los autores.



Dedicatoria

A Dios por ser el guía de mi camino. Gracias a mis padres por ser mi fortaleza y mi bastón en este proceso y en mi vida, a mi hermanito por ser el motor que me inspira a ser mejor cada día y a mi familia por el apoyo incondicional. Gracias a mis amigas que siempre han estado presentes en este propósito, y finalmente gracias a mis docentes por creer incondicionalmente en mis capacidades para cumplir mis metas.

Valentina Gaviria Alzate.

En primer lugar, quiero agradecerle a mi Dios, por permitirme llevar una vida llena de buena salud y buena salud para mi familia. A mis hermanos que han sido mi mejor guía para ser una persona correcta en la vida y a mi hermana y madre que me motivan y me brindan apoyo para cumplir mis metas propuestas.

Aurelio Morales Benavides.

Este trabajo es dedicado principalmente a Dios, quien me ha dado la fortaleza para continuar con mis proyectos de vida, a mi esposo e hijos que han estado incondicionalmente en este proceso de formación académica y profesional, a mis padres quienes me motivan para cada día ser mejor persona.

Ederly Galindo Hurtado.



Tabla de contenido

1. RESUMEN	7
1.2. ABSTRACT.....	8
1.3. INTRODUCCIÓN	9
2. JUSTIFICACIÓN	10
3. ESTADO DEL ARTE.....	11
3.1. Planteamiento del Problema	11
3.2. Alcance	12
3.3. Hipótesis	12
4. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS	13
4.1. Objetivo General	13
4.2. Objetivos Específicos	13
5. MARCO TEÓRICO.....	14
5.1 Antecedentes de la solución del problema	15
6. METODOLOGÍA	18
6.1 Fuentes de Información Primaria	18
6.2 Técnicas e instrumentos para recolectar la información.....	18
6.3 Técnicas e instrumentos para analizar la información.....	19
6.4 Fuentes de información secundarias	19
7. RESULTADOS Y ANALISIS	19
7.1 CAPITULO 1.....	20
7.1.1 Oferta Exportable.....	20
7.2. CAPITULO 2.....	21
7.2.1. Estructura y Requisitos para la Creación de una Sociedad.....	21
7.3. CAPITULO 3.....	25
7.3.1 Manual de Procesos para Exportación de hoja seca de Stevia	25
8. CONCLUSIONES Y LOGROS	33
9. BIBLIOGRAFÍA	35



Tabla de Anexos

Anexo 1. Formato encuesta oferta exportadora.....	38
Anexo 2. Resultados de la oferta exportable.....	39
Anexo 2.1 Resultados de la asociatividad.....	40
Anexo 2.2 Resultados importancia manual exportador.....	41



1. RESUMEN

La hoja de Stevia es muy apetecida en el mercado internacional como un edulcorante natural, contando con múltiples usos y un único fin: mejorar la calidad de vida del ser humano.

Con el fin de analizar la hoja de stevia y la importancia de asociar a los productores con el fin de generar oferta exportable en el departamento del Meta, se realizó una revisión documental para establecer los antecedentes en materia de oferta exportable de la stevia, de igual manera se recolectó información sobre las asociaciones que permitan al pequeño productor incursionar en el mercado internacional. En la metodología se recurrió a una fuente de información primaria obtenida a través una encuesta donde participaron nueve (9) agricultores de la hoja de stevia lo cual permitió determinar que el departamento del Meta cuenta con las hectáreas disponibles para este cultivo generando así, la oferta exportable de esta hoja por medio de una sociedad, así mismo se identificaron los beneficios que se obtendrían al unir los diferentes agricultores, logrando por medio de esta sociedad obtener beneficios económicos que ayudarán al crecimiento individual y colectivo, lo que facilitará la incursión en mercados internacionales, así mismo como valor agregado a esta investigación se elaboró un manual de exportación, que ayude a los productores a identificar el paso a paso para la internacionalización su producto.

Palabras clave: oferta exportable, stevia, exportación, sociedad, manual.



1.2. ABSTRACT

The Stevia leaf is highly sought after in the international market as a natural sweetener, which has multiple uses and a single purpose: to improve the life quality of human beings.

To analyze the stevia leaf and the importance of associating producers to generate exportable supply in the department of Meta, a documentary review was carried out to establish the background on the exportable supply of stevia. In the same way, information was collected on the associations that allow the small producer to enter the international market. The methodology used a primary source of information obtained through a survey in which nine (9) stevia leaf farmers participated, which allowed determining that Meta department has the available hectares for this crop, thus generating the exportable supply. This leaf can be exported through a company, and the benefits that would be obtained by uniting the different farmers were identified, achieving through this company obtaining economic benefits that will help individual and collective growth, which will facilitate the incursion into international markets Likewise, as an added value to this research, an export manual was prepared to help producers to identify the step-by-step process for their product internationalization.

Keywords: exportable supply, stevia, export, society, manual.

1.3. INTRODUCCIÓN

El rápido desarrollo de la industria de edulcorantes y la búsqueda de alternativas menos riesgosas que los endulzantes sintéticos tradicionales ha hecho que su cultivo prospere en países como Brasil, China, Japón, Corea, Tailandia, Israel entre otros y su consumo vaya desde la hoja seca hasta cristales de steviosido pasando por extractos, lociones cosméticas y como aditivo en diversidad de alimentos. (Marín, Wilmer. 2004. párr., 41. Sondeo de mercado de la Estevia)

En el mercado se puede conseguir como hojas secas -té-, como liquido denso de color oscuro que es el resultado de hervir las hojas en agua, otro tipo de líquido es el obtenido a través del macerado de las hojas en agua destilada o en una mezcla de licor alcohólico y agua. En los mercados internacionales generalmente se comercializan extractos y polvo de steviosido. (Marín, Wilmer. 2004. párr., 78. Sondeo de mercado de la Estevia)

La Stevia es un edulcorante natural muy apetecido a nivel internacional debido a su sabor dulce, brindando una mejor calidad a quienes lo consumen. Esta hoja puede ser cultivada en ambientes semitropicales debido a su origen, en este caso el departamento del Meta, se considera una tierra apta para la plantación de esta, teniendo el clima y el suelo necesario para brindar los nutrientes requeridos por este arbusto.

En base a esta información se realizó una investigación sobre el análisis de la hoja de stevia y la importancia de asociar a los productores con el fin de generar oferta exportable en el departamento del Meta, usando una metodología cualitativa y la importancia de crear un manual de exportación que sirva como guía para las personas que deseen incursionar en el mercado internacional con la hoja seca de stevia bajo el reglamento colombiano.



2. JUSTIFICACIÓN

Teniendo en cuenta las opciones de grado del Acuerdo número 002, elegimos la monografía como opción de trabajo de grado, realizando una investigación que fortaleció los conocimientos adquiridos a lo largo de nuestra carrera profesional, brindando una solución al problema planteado, permitiéndonos profundizar en temas de siembra, producción, comercialización a nivel nacional e internacional de la hoja de stevia, generando un espíritu emprendedor y nuevas oportunidades para el desarrollo de la región y de nuestra profesión; seleccionando esta industria porque es un mercado creciente a nivel mundial, países desarrollados como Japón e Israel la utilizan desde hace más de 40 años. En Colombia el consumo de endulzantes con base en stevia alcanza el 10% del mercado nacional, contra un 4% del mercado mundial (excluido USA) y un 1% del mercado de USA. De hecho, el conocimiento de la stevia del consumidor colombiano es muy superior al promedio latinoamericano (excluido Brasil). (López y Peña. 2004)

Actualmente el departamento del Meta, forma parte de la producción nacional de stevia, teniendo ventajas en sus cultivos, ya que fue un departamento altamente productivo en la plantación de coca y estas dos plantas tiene un proceso de producción muy similar; teniendo en el sector suelos y climatología óptimos para llevar a cabo su siembra, se puede asegurar que quienes han estado inmersos en el cultivo de la hoja de coca, con algunas variaciones, son capacitados para llevar a cabo una plantación de Stevia.

De acuerdo con la información obtenida, se demuestra que el departamento cuenta con productores pequeños y dispersos que no registran en las bases de datos, por eso, esta investigación pretende identificar los productores de stevia del departamento del Meta y la oferta exportable que tienen del producto para brindarles herramientas como manuales de exportación y la posible estructura de una sociedad que permita la unión de los agricultores para generar una mayor competitividad.



3. ESTADO DEL ARTE

3.1. Planteamiento del Problema

En el proceso de conformación de una actividad económica en el sector agrícola, hacer referencia a la asociatividad la cual permite a los productores adquirir un poder de negociación mayor, en el cual se habla de competitividad en el mercado, gracias a la participación de elementos desde la gestión planificadora. Desde el punto de vista de González (2018) se convierte en un modelo eficiente para mejorar el acceso a nuevos mercados, lograr la formalización del trabajo y el desarrollo de capacidades empresariales.

Como estrategia es fundamental para aumentar la competitividad en todos los eslabones de las cadenas productivas agropecuarias. Para González (2018) la asociatividad es: Es un buen negocio debido a que al aumentar la competitividad del sector impacta directamente en la consecución de poder de negociación con los diferentes grupos de interés; es decir, con los proveedores de insumos y servicios y con los clientes o consumidores (párr., 2).

De igual manera, González (2018) describe en palabras de Baquero, presidente de Fedecacao, manifestó que la asociatividad es fundamental porque a través de ella se logra que las empresas alcancen un buen nivel de competitividad y afronten los retos que exigen los mercados nacionales e internacionales (González, 2018, tomado de Baquero., (2018), p. 3).

Al realizar una revisión investigativa en bases de datos como Agronet del Ministerio de Agricultura y el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) con productos en la región se logró detectar que en el departamento del Meta, no cuenta con agremiaciones para este sector que facilite y oriente adecuadamente la producción de la stevia, debido a la falta de recursos y la incertidumbre en el mercado que tiene como resultado final el impedimento de realizar un proceso productivo satisfactorio para los productores el cual permita generar una oferta exportable mayor.



El no pertenecer a una asociación o una sociedad cooperativa, limita las ventajas competitivas en el mercado, debido a que el gobierno tiene programas gubernamentales que facilitan financiamiento, bonificaciones fiscales y fomentan el desarrollo económico de la región a través de los agricultores con capacitaciones gratuitas, es decir, no crear o no pertenecer a este tipo de entidades, dificultará el crecimiento económico de los campesinos que se dedican a la cultivación de la hoja de stevia.

Lo anterior nos lleva a plantear la siguiente pregunta de investigación. ¿Es posible generar oferta exportable a través de la conformación de una sociedad de productores de hoja de stevia cultivada en el departamento del Meta?

3.2. Alcance

Esta investigación se realiza con el fin de determinar la importancia de la creación de una sociedad de productores de hoja de Stevia en el departamento del Meta con el fin de generar una oferta exportable brindando un manual de exportación que funcione como guía para la incursión a mercados internacionales.

3.3. Hipótesis

Se espera generar una oferta exportable en el departamento del meta mediante la unión de los productores de hoja de stevia con fin a la exportación de este producto.



4. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS

4.1. Objetivo General

Identificar los diferentes productores de la hoja de stevia en el departamento del Meta y la importancia de agruparlos por medio de una sociedad que permita generar una oferta exportable en la región.

4.2. Objetivos Específicos

Identificar las empresas productoras de stevia más relevantes a nivel internacional, nacional y departamental.

Realizar un estudio que permita identificar la oferta exportable de stevia en el departamento del Meta.

Precisar la estructura y requisitos para la creación de una sociedad de stevia desde el departamento del Meta.

Establecer los manuales de exportación de la stevia basados en el estatuto aduanero colombiano.



5. MARCO TEÓRICO

Según la nueva Declaración de Identidad Cooperativa, adoptada en Manchester, Inglaterra, el 23 de setiembre de 1995, por la II Asamblea General de la Alianza Cooperativa Internacional, organismo de integración de las cooperativas de todo el mundo: “una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se ha unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada” (párr., 4).

Las empresas tradicionales pueden considerarse como una asociación de capitales anónimos, en tanto que las cooperativas constituyen una asociación de personas visibles (Ángel, 2017. párr., 4-5-6. Gerience.).

Una sociedad cooperativa es aquella integrada por personas de la sociedad de clase trabajador que aporta a la sociedad únicamente su trabajo. En esta sociedad cuando solo aportan trabajo personal se le denomina “sociedad cooperativa de productores” (Gestiopolis.com., 2002. párr., 1).

La oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa. Disponibilidad de producto: con base en el producto que desea exportar, la empresa debe determinar el volumen que tiene disponible para el mercado externo; el volumen debe ser aquel que pueda ofrecer de manera estable o continúa.

De igual modo, el producto debe cumplir con las exigencias y requerimientos del mercado objetivo como lo son los requisitos fitosanitarios y registros Invima. Capacidad económica y financiera de la empresa: La empresa debe contar con los recursos necesarios para solventar una exportación, igualmente debe estar en condiciones de contar con precios competitivos. Si la empresa no cuenta con posibilidades de solventar el proceso con recursos propios, deberá contar con capacidad de endeudamiento y conseguir financiamiento externo.



Capacidad de gestión: La empresa debe desarrollar una cultura exportadora, con objetivos claros y conocimiento de sus capacidades y debilidades. (Ministerio de Agricultura y Riego, 2020).

La stevia es un edulcorante natural que puede ser extraído de las hojas de la planta Stevia rebaudiana y sirve como sustituto del azúcar. Los principios activos de la Stevia son los glicósidos de esteviol, que son entre 200 y 300 veces más dulces que el azúcar, no tienen calorías ni carbohidratos y no tienen ninguna influencia sobre el índice glucémico. Tradicionalmente, la hierba edulcorante ha sido usada para endulzar el té y las medicinas durante más de 1.500 años en Sudamérica. Su uso comercial dio comienzo en la década de los 70 cuando se supuso que los edulcorantes artificiales como el ciclamato y la sacarina producían cáncer. Durante este tiempo, Japón empezó a cultivar stevia como alternativa natural a los equivalentes artificiales. Algunos años más tardes, Estados Unidos también empezó a usar Stevia en la industria alimentaria y sanitaria. Hoy en día, Stevia se produce principalmente en Brasil, Paraguay, China y Japón.

La stevia representa un mercado mundial de 400 millones de dólares en ventas y hoy constituye como el segundo edulcorante de mayor consumo a nivel global. (CEDRSSA. 2018, pág., 11)

5.1 Antecedentes de la solución del problema

De acuerdo con la Red de Información y Comunicación del Sector Agropecuario Colombiano (Agronet MinAgricultura) y el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), en los departamentos de Colombia no se cuentan con asociaciones que permitan la unión de los productores de stevia con el fin de mejorar las ventajas competitivas a nivel nacional e internacional.



La American's Stevia Federation (FAS) es una institución civil de carácter gremial sin fines de lucro que agrupa en su seno a organizaciones gremiales, empresas y otras asociaciones legalmente constituidas, con el objetivo de consolidar la competitividad de la cadena productiva en el continente americano (American's Stevia Federation, 2011).

De acuerdo con esta federación se tiene un registro de una empresa del departamento del Meta productora de stevia la cual no ha pertenecido a ninguna sociedad, pero siendo pionera en la producción de la hoja de stevia en la región, además se logró determinar que en hasta el año 2012 la Asociación Castecol estuvo activa desarrollando actividades de producción; en la actualidad no hay antecedentes de otra agremiación dedicada a este renglón económico.

Actualmente en Colombia las empresas más relevantes en la producción y procesamiento de la hoja de stevia son: BioStevia SAS, Steviagro SAS, Agrostevia de Colombia, Stevialite y Agro Stevia International, esta última originaria del departamento del Meta.

En el contexto internacional, el principal productor de stevia es China con 18.133 hectáreas cultivadas; pero la falta de acuerdo diplomático entre el país asiático y el sudamericano hizo que los envíos disminuyan en el 2018 y por ahora sean nulos este año (Godoy, 2019).

Las empresas que mayor producen stevia en el país asiático son: Xiamen Huaxuan Gelatin Co., Ltd. y Qingdao Hilda-Jingyi Trading Co., Ltd., se conoce también la presencia de FOODCHEM, una comercializadora líder encargada de vender y distribuir aditivos e ingredientes alimentarios innovadores.

De igual manera, al hablar de la demanda internacional Godoy (2019). Señala que esta supera a la producción local, para satisfacer el mercado mundial se necesitan aproximadamente 12.000 hectáreas de su plantío en el país, de acuerdo con Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya (CADEP).



Utilizando la metodología cuantitativa analizaron la participación de los pequeños productores a partir de las necesidades de ampliar la participación en los mercados, comprendiendo que a partir de una encuesta se indaga sobre aspectos relevantes para el estudio. Los resultados arrojaron que es fundamental una buena gestión estratégica para que los modelos de asociación puedan desarrollar un nivel de efectividad y competitividad en el mercado, generando beneficios a gran escala.

En el contexto local se logró identificar el trabajo de grado presentado por Ramírez (2017) en el cual se habla de la participación y acceso de los pequeños productores en los mercados agropecuarios del departamento del Meta; el objetivo de esta investigación fue establecer cómo es el acceso de las asociaciones de pequeños productores a los mercados agropecuarios, a partir de tres estudios de caso en el departamento del Meta.

En ese sentido utilizo una metodología de tipo cualitativa exploratoria, descriptiva y explicativa, no experimental abordada a partir del método de estudio de caso, en la cual los instrumentos fueron las entrevistas a los pequeños productores y a partir de ahí, caracterizar las variables de estudio (Ramírez, 2017).

Como resultados se encontró que los pequeños productores si se organizan en asociaciones pueden acceder con mayor ventaja a los mercados agropecuarios, gracias a la reducción de costos, manejo de una gestión estratégica y la participación de la figura jurídica como elemento base de integración comercial (Ramírez, 2017).

6. METODOLOGÍA

6.1 Fuentes de Información Primaria

La investigación tiene como fuente de información primaria la suministrada por los productores de hoja de stevia del departamento del Meta identificados por el grupo investigador, quienes visitaron los diferentes municipios con el fin de aplicar las encuestas, obteniendo así los datos de primera mano sobre el cultivo, comercialización y la historia de las asociaciones en la región.

Tabla de Caracterización						
Municipio	Nombre	Persona Natural	Persona Jurídica	# Hectáreas Cultivadas	Asociación	Nombre Asociación
Acacias	Javier Aguirre	x		1	no	
Acacias	Gustavo Moreno	x		0.5	no	
Chichimene	Libardo Moreno	x		0.5	no	
Cubarral	Tierra Dulce		x	0.5		
Granada	Andriana Copote	x		0.5	no	
Granada	William Jiménez	x		0.5	no	
Granada	Jesús Rubio	x		0.5	si	Promestevia
Puerto Gaitán	Cecilia Ramírez	x		0.5	no	
Puerto López	Agro Stevia Internacional		x	1	no	

Fuente: propia. 2020

6.2. Técnicas e instrumentos para recolectar la información

La técnica para recolectar la información será por medio de los documentos seleccionados a partir de la exploración del medio digital y de los productores en el departamento del Meta.

En cuanto a los instrumentos para recolectar la información se diseñó una encuesta (ver anexo 1) conformada por quince (15) preguntas con el objetivo de identificar la oferta exportable de la hoja de stevia en el departamento del Meta, la historia de las asociaciones existentes y la relevancia de reactivar o crear una nueva con el fin de agremiar los productores de stevia de la región y la necesidad de diseñar un manual con los procesos de exportación de esta hoja.

6.3. Técnicas e instrumentos para analizar la información

Se realizó un análisis descriptivo con la ayuda de la herramienta Excel la cual permitió graficar y tabular la información de acuerdo con los datos obtenidos de la encuesta aplicada a nueve (9) productores de la hoja de stevia en el departamento del Meta.

6.4. Fuentes de información secundarias

Se toma como fuentes de información secundaria la consulta en bases de datos como: Google académico, Redalyc, Dialnet, dspace, portal web de Ministerio de Agricultura, Instituto Colombiano Agropecuario, los anteriores se utilizaron para la construcción del marco teórico, antecedentes de la investigación y soporte de información para la solución de los objetivos teniendo como filtros de búsqueda: hoja de stevia, producción en el departamento del Meta, asociaciones y manual de exportación.

El tipo de investigación que se utilizará será cualitativo tomando como enfoque la revisión documental, así mismo el estudio será descriptivo el cual según Hernández, Fernández y Baptista, (2016) permitirá que a través del análisis se identifiquen fenómenos de estudio, con el fin de presentar una descripción en la cual se integre la participación de las asociaciones en la relevancia, que se da frente a la oferta exportable de la hoja de stevia.

7. RESULTADOS Y ANALISIS

Esta monografía se basa en una investigación fundamentada en tres capítulos, los cuales consisten en realizar un estudio que permita identificar la oferta exportable de stevia en el departamento del Meta, precisar la estructura y requisitos para la creación o reactivación de una sociedad de stevia en la región y la elaboración de un manual de exportación de la stevia basados en la normatividad aduanera colombiana vigente.

7.1. CAPITULO 1

7.1.1. Oferta Exportable

Teniendo en cuenta que la oferta exportable mide la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa y realizado el trabajo de campo, se determinó que la producción actual de acuerdo con los nueve (9) productores de Stevia que se encuestaron en la región, está comprometida a suplir la demanda de sus clientes nacionales, dichos agricultores están ubicados en la ruta establecida entre Villavicencio y San Juan de Arama Meta denominada “Embrujo Llanero”, los cuales comprenden los municipios de Acacias, Chichimene, Cubarral y Granada.

De acuerdo con la información obtenida por parte de los productores encuestados, cuentan con una capacidad de ampliar los cultivos de Stevia con destino a mercados internacionales, observándose en la siguiente tabla.

Tabla de Datos para la Oferta Exportable								
Total Hectáreas Actual	Kilogramos por Hectárea	Kilogramos Producidos (Corte)	Cortes en el Año	Kilogramos Producidos (Anual)	Venta Mercado Nacional	Cultivos para Exportación	Kilogramos a Producir (Corte)	Kilogramos con destino a Mercados Internacionales (Anual)
5.5	1,400	7,700	5	38,500	100%	6.5	9,100	45,500

Fuente: propia.2020

Aclarando que los productores que cuentan con las hectáreas disponibles para la ampliación se encuentran bajo la informalidad, es decir, no cuentan con requisitos fitosanitarios ni registro Invima, por tal motivo se sugiere la creación de una sociedad para que así bajo esta, se obtengan los permisos pertinentes para la exportación definitiva de esta hoja.

Financieramente y teniendo en cuenta la información suministrada por los productores encuestados, se pudo establecer que la inversión inicial por hectárea es de \$60.000.000 (COP), los cuales se verán reflejados en insumos químicos, mano de obra y herramientas de secado. La

recuperación de este capital invertido se obtiene en el segundo corte (230 días) de la siembra inicial. Teniendo en cuenta la disponibilidad de las 6.5 hectáreas con destino a la exportación, la inversión total para el cultivo sería de \$390.000.000 (COP), cifra que se podrá obtener con recursos de entidades financieras (ver Capítulo 2), y con el apoyo de entidades como ProColombia que promueven la exportación de los productos colombianos.

Con el fin de analizar la competitividad de precios de la hoja seca de stevia, se tiene como referencia el precio por kilogramo de este producto dado por los agricultores en el mercado nacional y realizando un sondeo de los precios internacionales, se observa que los productores de la región tienen una ventaja competitiva en el precio internacional, como se evidencia en la siguiente tabla.

Tabla Comparativa de Precios					
TRM 25-Septiembre-2020	Precio Kilogramo Colombia(USD)	Precio Kilogramo Estados Unidos (USD)	Precio Kilogramo Chile (USD)	Precio Kilogramo España (USD)	Precio Kilogramo China (USD)
\$ 3,878.94	\$ 10.31	\$ 39.45	\$ 13.96	\$ 39.27	\$ 25.65

Fuente: propia. 2020

7.2. CAPITULO 2

7.2.1. Estructura y Requisitos para la Creación de una Sociedad

Con base a la encuesta realizada, se observó que 7 de los agricultores de la hoja de Stevia del departamento del meta son informales, sin registro alguno ante cámara y comercio, evitando la posibilidad de incursionar en mercados internacionales, por ello se sugiere la formalidad de estos para trabajar bajo los reglamentos establecidos por las entidades correspondientes y la relevancia de la creación de una sociedad la cual genere una unión de estos productores con un fin común, buscando el progreso de los asociados que cultiven la hoja de stevia.

Gracias al trabajo de campo realizado, se conoció que en el departamento del Meta existió en el año 2004 una asociación llamada Promestevia cuyo estado actual es inactivo pues fracasó teniendo en cuenta que su cliente principal era DMG y quienes por sus inconvenientes legales no continuaron con sus compras, causando el cierre de la asociación.

Se sugiere crear una nueva sociedad debido a que el representante legal de Promestevia tiene como condición seguir asumiendo este cargo, sin someterse a votación alguna para la reactivación de esta, por lo que no estarían en igualdad de condiciones los asociados.

En Colombia existen diferentes asociaciones con ánimo de lucro, que toman el nombre de sociedades, entre las cuales está la Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS), siendo esta la más adecuada para la integración de los productores de la hoja de Stevia del departamento del meta y buscando beneficios como:

1. La ubicación de la sociedad la cual será registrada en Cámara de Comercio del municipio de Granada Meta, mediante el código de la Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), lo que conlleva a hacerla participe de los beneficios tributarios del programa Zonas Más Afectadas por el Conflicto Armado (ZOMAC).

2. Al constituirse legalmente estos productores, podrán gozar un descuento tributario sobre la renta bajo este programa, los cuales serán entre 2022 y 2024, será del 25%; entre 2025 y 2027, será del 50%; y del 2027 en adelante la empresa deberá pagar el 100% de la tarifa (Portafolio, 2017. párr... 5) También gozarán de capacitaciones brindadas por la Cámara de Comercio y la Federación Nacional de Comerciantes (FENALCO).

3. Por tener objeto social exclusivo en producción agrícola bajo esta sociedad, serán receptores de los créditos para operaciones de comercio exterior e importación de servicios realizados por Bancoldex, Finagro y Findeter (Márquez Arango, 2019. párr... 2), esto demostrando el incremento de su productividad con fin exportadora.

Para la creación de la Sociedad por Acciones Simplificada, se deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Documento de constitución (debe realizarse reconocimiento del documento ante notaria o en CCV por parte de todos los asociados).
- Fotocopia de la cédula al 150% de todos los accionistas.
- Consultar la razón social que no tenga homonimia
- Carta de aceptación por cada uno de los cargos que estén nombrando (nombre, número de cédula, fecha y lugar de expedición de la cédula, cargo y firma)
- Formulario RUES
- Certificado de vigencia de la cédula de las personas que ocupan cargos (representantes legales, órganos directivos, revisores fiscales).

La estructura de la Sociedad por Acciones simplificada será de la siguiente manera:

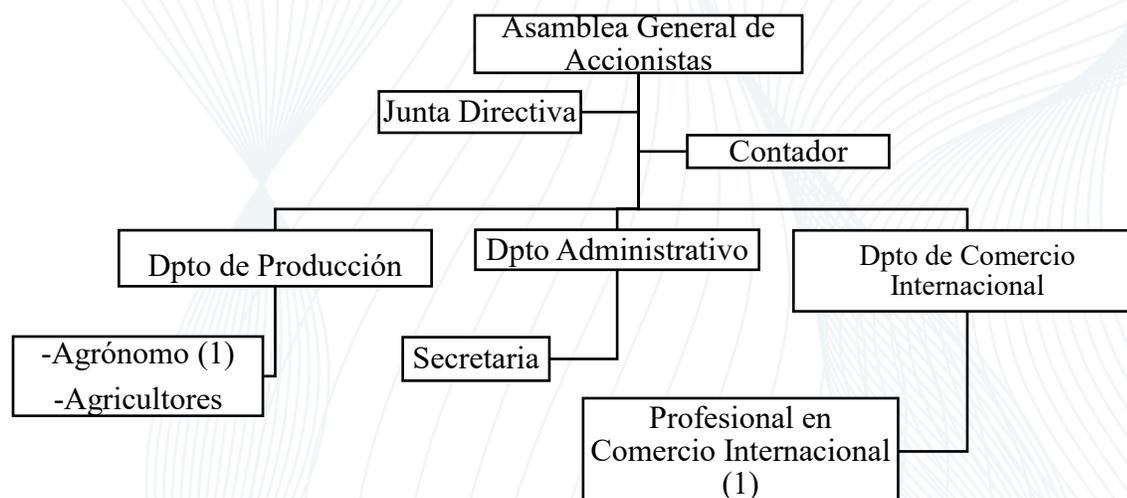
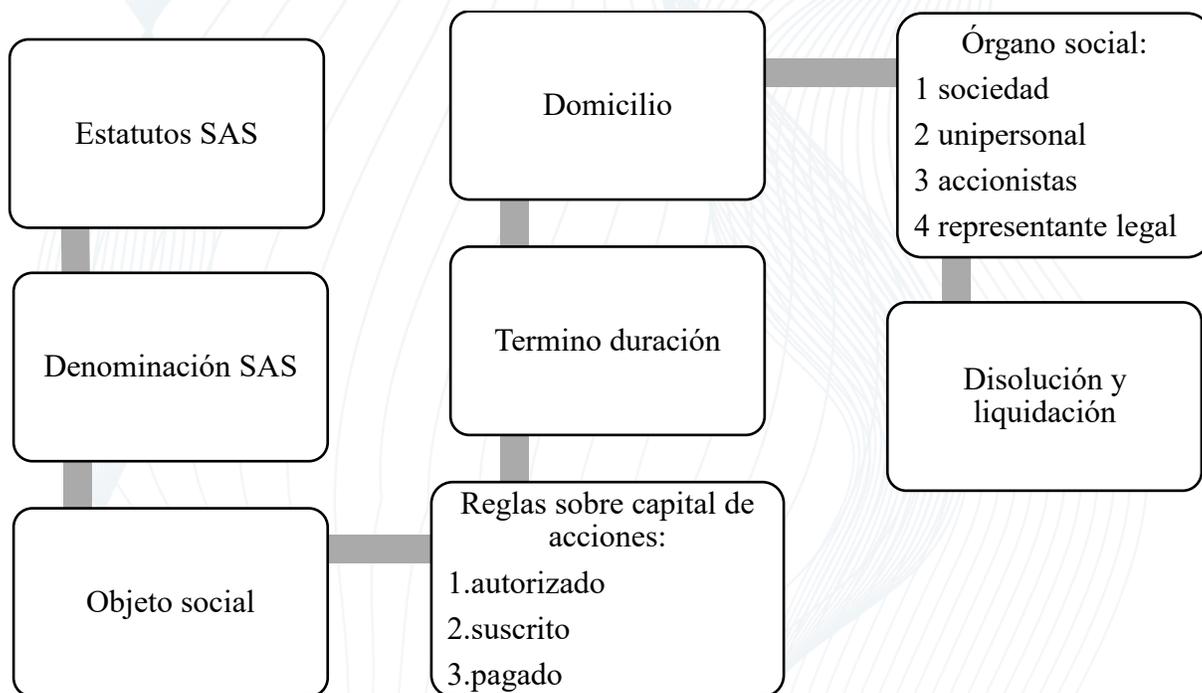


Ilustración 1. Estructura organizacional de sociedad.

Fuente: propia. 2020.

Para esta sociedad se tendrá un límite mínimo de tres (3) socios y un máximo ilimitado, así pues, se comenzará con los ocho (8) productores que están de acuerdo en pertenecer a una sociedad aceptando a un futuro a los cultivadores de esta hoja que deseen unirse, sugiriendo un aporte inicial equitativo de siete millones quinientos mil pesos (\$7.500.000 COP), para el proceso de siembra de la primer hectárea, el costo total para el cultivo de las 6.5 hectáreas proyectadas es de trecientos noventa millones de pesos (\$390.000.000 COP), por lo tanto, el capital inicial restante (\$330.000.000 COP), se propone sea adquirido por medio de un préstamo bancario a la entidad que mejor beneficio genere a la sociedad considerando la naturaleza de esta o por medio de apoyos directos brindados por el Ministerio de Agricultura (Minagricultura), bajo los parámetros establecidos por el Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (FINAGRO) mediante Incentivos a la Capitalización Rural (ICR), Fondo Agropecuario de Garantías (FAG), Líneas Especiales de Crédito, Programa Nacional de Reactivación Agropecuaria (PRAN) y el Fondo de Solidaridad Agropecuaria (FONSA).

Para la creación de una sociedad anónima por acciones (SAS) se debe elaborar bajo el estatuto 1258 del 2008 tal y como se relaciona a continuación:



Fuente: propia.2020

7.3. CAPITULO 3

7.3.1. Manual de Procesos para Exportación de hoja seca de Stevia

Considerando que los agricultores de la hoja de stevia no tienen una cultura exportadora, se evidencia la necesidad de crear un manual de exportación de la hoja de stevia que sirva como guía para los procesos de internacionalización como se pudo demostrar en la pregunta quince (15) de la encuesta realizada.

“Un manual de procedimientos es el documento que contiene la descripción de actividades que deben seguirse en la realización de las funciones de una unidad administrativa, de dos o más de ellas. El manual incluye además los puestos o unidades administrativas que intervienen precisando su. responsabilidad y participación”. (Palma, 2010)



Manual de Procesos para Exportación de la Hoja Seca de Stevia

Nombre del procedimiento: Exportación de la hoja seca de stevia		Versión 00
Objetivo	Definiciones	Lineamientos
<p>Establecer una guía para la exportación de la hoja de stevia, desde el departamento del Meta, por medio de una sociedad, con el fin de determinar los requisitos y procedimientos que se deben tener en cuenta.</p> <p>Alcance del Proceso En el presente manual de proceso de exportación para la hoja seca de stevia desde el departamento del Meta, se da a conocer el desarrollo que conlleva el mismo,</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Exportación Definitiva: Embarque Único Con Datos Definitivos Al Embarque: Es la modalidad de exportación que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país. También se considera exportación definitiva, la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas: desde el resto del territorio aduanero nacional a una zona franca en los términos previstos en este Decreto. (Capítulo II, Decreto 1165 de 2019, Sección II) ● Territorio Aduanero Nacional (TAN): Demarcación dentro la cual se aplica la legislación aduanera; cubre todo el territorio nacional, incluyendo el subsuelo, el mar territorial, la zona contigua, la plataforma continental, la zona económica exclusiva, el segmento de la órbita geostacionaria, el espectro electromagnético y el espacio donde el colombiano, de conformidad con el derecho internacional o con las leyes colombianas a falta de normas internacionales. (Decreto 1165 de 2019, Capítulo I) 	<p>Para realizar una exportación bajo el régimen de exportación definitiva, se deben seguir los siguientes lineamientos tal como lo establece el Estatuto Aduanero Colombiano Decreto 1165 de 2019.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La sociedad debe estar legalmente constituida y registrada ante el Registro Único Tributario (RUT) como usuario aduanero identificado bajo el código 22 que lo designa como exportador. 2. Determinar la partida arancelaria para la hoja de stevia a partir del decreto 2153 del 26 de diciembre de 2016, la cual permite la identificación de este producto a nivel internacional, sirve como base estadística en la economía colombiana y es un instrumento esencial para diligenciarla autorización de embarque

<p>desarrollo que conlleva el mismo, considerando variables como: requisitos, términos de negociación, normas vigentes en el país, entidades presentes en el proceso, y las definiciones pertinentes.</p> <p>La realización del presente manual se estructura de acuerdo con el Estatuto Aduanero decreto 1165 de 2019</p> <p>Del mismo modo se establece los actores que intervienen en el proceso de exportación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Incoterms: son los términos de Negociación Internacional, para acordar las responsabilidades de exportador e importador. Las reglas ayudan a delimitar en detalle el reparto de responsabilidades y obligaciones entre comprador y vendedor, haciendo una referencia directa al transporte que se utiliza y al lugar donde se entrega la mercancía, así como los trámites, gastos y pagos que deben efectuar. (Colombiatrade. ProColombia) • FOB Free on Board/ Libre a bordo: El vendedor asume los gastos hasta la subida a bordo de la mercancía, momento en el que transmite también los riesgos, así como el despacho de exportación y gastos en origen. También se encarga de contratar el transporte si bien este corre por cuenta del comprador. Este incoterm solo se utiliza para transporte marítimo. (Tiba. 2020) • CFR Cost and Freight/ Coste y flete: El vendedor se hace cargo de todos los costes hasta que la mercancía llega al puerto de destino, incluido el despacho de exportación, los gastos en origen, el flete y generalmente los gastos de descarga. Este incoterm solo se emplea en transporte marítimo. (Tiba. 2020) 	<p>3. Se debe realizar un adecuado estudio de mercado para localizar los clientes potenciales y analizar las preferencias arancelarias existentes en dichos mercados, esta investigación podrá estar a cargo del profesional en comercio internacional.</p> <p>4. El representante legal o el agente de aduanas deberá realizar el debido procedimiento ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), como lo es la determinación de origen del producto.</p> <p>5. Asistir, facilitar y colaborar con la práctica de las diligencias previamente ordenadas y comunicadas por la administración aduanera. Se sugiere la contratación de un Agente de Aduanas, para este proceso y la contratación de un seguro pertinente y la elección de un transporte adecuado.</p> <p>6. De acuerdo con el Incoterms que el cliente sugiera para la negociación, se analizarán los</p>
---	--	--

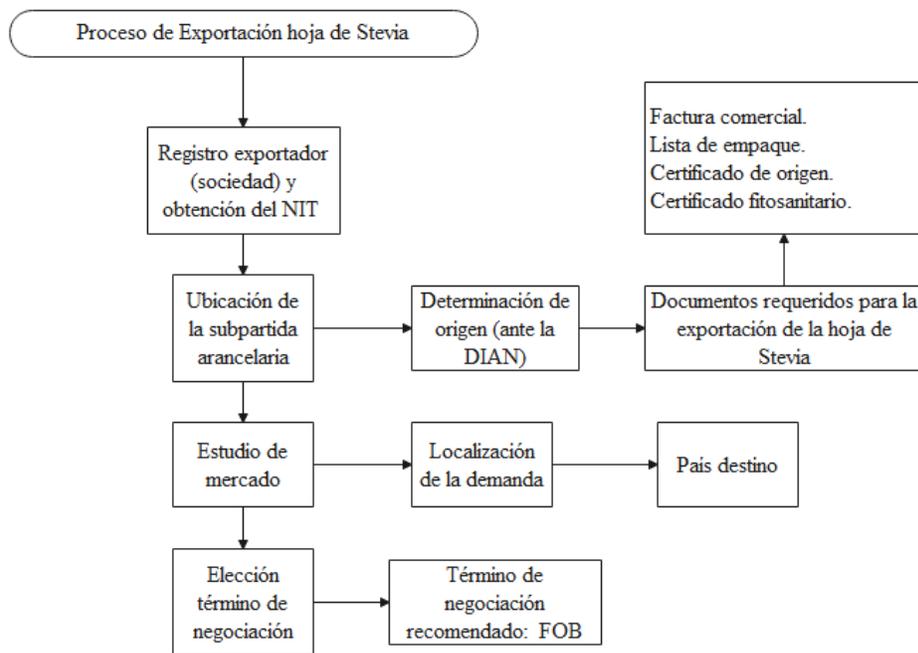
<p>Responsables</p> <ul style="list-style-type: none"> - Profesional de Comercio Internacional - Contador de la sociedad - Agente de Aduanas 	<ul style="list-style-type: none"> • CIF Cost, Insurance and Freight/ Coste, seguro y flete: El vendedor asume como en CFR todos los gastos hasta la llegada al puerto de destino incluyendo despacho de exportación, gastos en origen, flete y generalmente descarga, pero además originariamente debe contratar un seguro, aunque el riesgo se transfiera al comprador una vez la mercancía esté cargada a bordo. Es un incoterm que solo se utiliza para el transporte marítimo. (Tiba. 2020) • CPT Carriage Paid To/ Transporte pagado hasta: El vendedor asume los gastos hasta la entrega de la mercancía en el lugar convenido, es decir, se encarga de todos los gastos en origen, el despacho de exportación el transporte principal y generalmente, gastos en destino. Este incoterm es válido para cualquier medio de transporte. (Tiba. 2020) • CIP Carriage and Insurance Paid/ Transporte y seguro pagados hasta: El vendedor corre con los gastos hasta la entrega en el lugar convenido en destino, es decir, los gastos en origen, despacho de exportación, flete y, además, el seguro, que es obligatorio. Valido para cualquier tipo de transporte. (Tiba. 2020) 	<p>costos de la exportación para así mismo identificar si somos competitivos para enviar la cotización a nuestro cliente.</p> <p>7.Una vez aceptada la cotización por nuestro cliente, se pactará el medio de pago, se recomienda la Carta de Crédito, teniendo en cuenta que es el banco quien se responsabiliza del pago, poniendo como condición la forma de este del 50% (del valor total) de anticipo para realizar el proceso de embalaje de la mercancía y el 50% restante cuando el producto final arribe en el lugar destino.</p> <p>8.Posteriormente acordada la forma de pago y de acuerdo con el Incoterm pactado y sea este perteneciente al grupo de la C o de la D, se recomienda una naviera para que el producto final sea transportado hasta el lugar destino.</p> <p>9.Se debe realizar la preparación de la mercancía, donde se embalará el producto de acuerdo con las condiciones hechas por el cliente, así mismo generar las listas</p>
---	--	---

	<ul style="list-style-type: none"> • DDP Delivered Duty Paid/ Entregado con derechos pagados: El vendedor asume todos los gastos y riesgos desde el embalaje y verificación en sus almacenes hasta la entrega en el destino final, incluidos los despachos de exportación e importación, flete y seguro si se contratara. Este incoterm es justo el opuesto a EXW, el vendedor asume todos los gastos y riesgos. (Tiba. 2020) • Certificado Fitosanitario: El Certificado Fitosanitario es un requisito para exportar mercancías de origen vegetal que se expide ante el Instituto Colombiano Agropecuario ICA del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. • Las empresas que quieran exportar plantas, productos vegetales, artículos reglamentados y sus productos ante el ICA, deben solicitar certificado fitosanitario de exportación, si estos están reglamentados y deben cumplir los requisitos fitosanitarios de importación de los países importadores. (ProColombia). • Factura comercial: La factura comercial (commercial invoice), base de la negociación comercial, es preparada por el vendedor y describe en forma clara la transacción, el consignatario y el sistema de pago. (ProColombia) 	<p>de empaques y facturas correspondientes.</p> <p>10. Se tramita la aprobación del certificado de origen.</p> <p>11. Se debe verificar y tramitar el certificado fitosanitario correspondiente expedido por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA).</p> <p>12. Una vez preparada la mercancía, será trasladada a la zona primaria aduanera para las debidas inspecciones realizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).</p> <p>13. En caso de que se contrate la agencia de aduanas, deberán gestionar el debido proceso ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), realizando la solicitud de autorización de embarque, la autorización del ingreso del embarque a la zona primaria, para las debidas inspecciones realizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)</p>
--	--	---

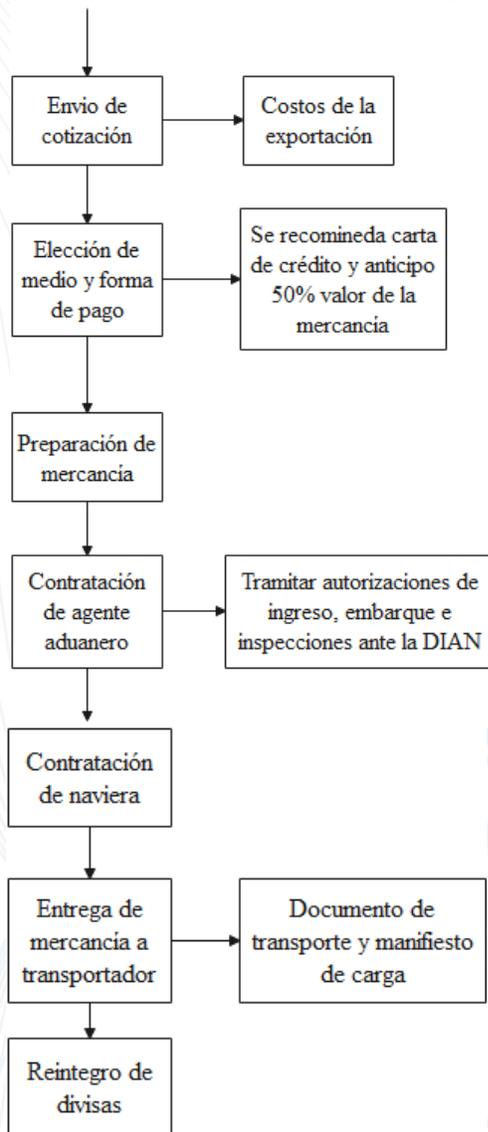
	<ul style="list-style-type: none"> • Lista de Empaque: La lista de empaque (packing list en inglés) es un documento que le permite a todas las personas involucradas en el trámite de exportación identificar la mercancía; para lograr esto es necesario un empaque cuidadoso que coincida con lo indicado en la factura. (Ceballos. 2012. Comercio y Aduanas) • Certificado de Origen: El Certificado de Origen es una solicitud que permite obtener la prueba documental de origen mediante la cual se acredita que los productos fueron elaborados en Colombia. Este documento se obtiene con el fin de acogerse a las preferencias arancelarias establecidas en los diferentes Acuerdos Comerciales suscritos por Colombia. (ProColombia). • Autorización de Embarque: Es el acto mediante el cual la administración aduanera permite la salida del Territorio Aduanera Nacional de las mercancías que han sido sometidas al régimen de exportación. (Decreto 1165 de 2019, Capítulo I) • Declaración Aduanera: Es el acto o documento mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero específico aplicable a las mercancías y suministra los elementos e información que la autoridad aduanera requiere. (Decreto 1165 de 2019, Capítulo I) 	<p>14. Ya autorizado el embarque, se realizará el traslado de esta a la zona primaria por donde se efectuará la salida de la mercancía, este traslado se debe realizar bajo la Planilla de Traslado de Mercancía a Zona Primaria, este paso estará a cargo de la agencia de aduanas.</p> <p>15. Una vez realizadas las inspecciones pertinentes fundamentadas en criterios técnicos de análisis de riesgo realizados, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) procede a autorizar el embarque de la mercancía y entregarla a la naviera correspondiente.</p> <p>16. Cuando la mercancía se encuentre en manos del transportador, este deberá elaborar el documento de transporte y 24 horas después de esto, se transmitirá de manera electrónica el manifiesto de carga.</p>
--	---	--

		<p>17. Una vez embarcada la mercancía y cumplidos los requisitos por el cliente, el contador realizara el reintegro de las divisas producto de esta exportación ante una entidad bancaria reconocida como lo es el Banco de Bogotá.</p>
--	--	---

De acuerdo con los requerimientos para realizar la exportación de la hoja de stevia desde el departamento del Meta, expuestos en el manual anterior, se formula el siguiente flujograma:



Fuente: propia.2020



Fuente: propia.2020



8. CONCLUSIONES Y LOGROS

la investigación realizada sobre el análisis de la hoja de stevia y la importancia de asociar a los productores con el fin de generar oferta exportable en el departamento del meta, permitió reconocer que la región por su posición geográfica posee una ventaja comparativa.

Se analizó que el proceso del cultivo de la hoja de stevia en el departamento del Meta es manual debido a que el conocimiento aplicado por parte de los agricultores es empírico, desconocen de capacitaciones para el proceso productivo de la hoja de stevia y la comercialización de esta, lo cual genera que estos productores tengan temor de expandir sus siembras, pues la producción es costosa y no existe un mercado seguro para ofertar el producto.

Ejecutando una revisión documental y realizando una interacción con los productores de la hoja de stevia, se evidenció que en la actualidad estos agricultores dedican sus ventas al mercado local y algunos comercializan este producto en el plano nacional, ejerciendo su actividad bajo la ilegalidad; a partir de ahí, se presentó una estructura sugerida por los autores de la presente investigación, basados en la normatividad de Cámara y Comercio, que les permitirá constituirse como una figura asociativa; teniendo en cuenta que en el departamento del Meta no existe una sociedad que integre a estos productores

Los agricultores encuestados se mostraron interesados pertenecer a una sociedad, que les permita acceder a los diferentes beneficios que otorga al agro el estado colombiano contribuyendo al desarrollo económico de estos productores, logrando la internalización de la hoja de stevia proveniente de esta región.

Gracias a la investigación realizada se demostró que los productores de la hoja de stevia desconocen los procedimientos para realizar la exportación de este producto; debido a esto se precisa desarrollar un manual de exportación el cual servirá de guía a los agricultores para que conozcan y entiendan el debido proceso que se debe realizar para incursionar en un mercado internacional.



Se concluye, que el departamento del Meta actualmente no contaría con una oferta exportable, pues ocho (8) de los productores encuestados no cuentan con un registro ante cámara y comercio que les permita trabajar bajo la normatividad vigente, pues al no estar constituidos como empresa formal, no cuentan con los requisitos fitosanitarios y registros Invima para realizar la debida exportación del producto, por tal motivo se sugirió la creación de la sociedad, con el fin de generar una oferta exportable en el departamento del Meta y lograr que esta región sea competitiva en el mercado internacional.



9. BIBLIOGRAFÍA

- Agronet. (2020). Ministerio de Agricultura. *Portal Web*. Consulta información agremiaciones. Disponible en <https://www.agronet.gov.co/Paginas/inicio.aspx>
- American's Stevia Federation. (2020). Portal Web sobre organizaciones gremiales. Disponible en
- Angel S. (2017). Cooperativas. Artículo on line. Disponible en <https://www.gerencie.com/cooperativas.html>
- Asuntos: Legales (2019) Los beneficios tributarios para el agro. Disponible en <https://www.asuntoslegales.com.co/analisis/diego-marquez-arango-2610779/los-beneficios-tributarios-para-el-agro-2891065>
- Ceballos (2012). Documentos Para Exportar: Lista de Empaque. Disponible en <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar/lista-de-empaque/>
- CEDRSSA (2018). Oportunidades para la agricultura en México: La Estevia. Artículo on line. Disponible en <http://www.cedrssa.gob.mx/files/b/13/92Estevia.pdf>
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales -DIAN (2019). Estatuto Aduanero Decreto 1165. Disponible en https://www.dian.gov.co/normatividad/Decretos/Decreto_1165_02072019.pdf
- El Tiempo. (2004). Estevia por caña de azúcar. Redacción del tiempo. Bogotá. Disponible <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1582457>
- FOODCHEM (2020). Sobre nosotros. Disponible en <https://www.foodchem.cn/pages/Company/>
- GestioPolis.com Experto. (2002) ¿Qué es una sociedad cooperativa? Principales características. Artículo on line. Disponible en <https://www.gestipolis.com/que-es-una-sociedad-cooperativa-principales-caracteristicas/>
- Godoy K. (2019). Grandes empresas comercializan la planta de stevia de Paraguay. Artículo on line. *Rev. Dialogo chino*. Disponible en <https://dialogochino.net/es/agricultura-es/27859-grandes-empresas-comercializan-la-planta-de-stevia-de-paraguay/>



González, X. (2018). La asociatividad es una estrategia para alcanzar la competitividad. Artículo on line. *Agronegocios*. Disponible <https://www.agronegocios.co/agricultura/la-asociatividad-es-una-estrategia-para-alcanzar-la-competitividad-2807257>

Hernández, S. Fernández, C. Baptista, L. (2016). Metodología de la investigación. Editorial Mac Graw Hill. México.

Infocef. (2015). Ventajas y desventajas de una cooperativa. Valencia. Artículo on line. Disponible en <https://noticias.infocif.es/noticia/ventajas-y-desventajas-de-cooperativa>

Instituto Colombiano Agropecuario -ICA- (2020). Portal web. Consulta información agremiaciones. Disponible en <https://www.ica.gov.co/>

Made-in-China (2020). Directorio de producto. Disponible en <https://es.made-in-china.com/manufacturers/stevia-sugar.html>

Marín, Wilmer. (2004). Sondeo de mercado de la Estevia. Disponible en https://www.researchgate.net/publication/285597491_Sondeo_de_mercado_de_la_Estevia/citacion/download

Medina G. (2014). *Análisis económico- administrativo a la Gestión de las Asociaciones de producción piscícola (tilapia roja) del Cantón Babahoyo apoyadas por el Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de Los Ríos*. Trabajo de grado. Ecuador. Disponible en <http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/2206/TESIS%20DE%20GRADO%20GABRIELA%20MEDINA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ministerio de Agricultura Colombia. (2020). Apoyos Directos. Instrumentos de Financiamientos. Disponible en <https://www.minagricultura.gov.co/atencion-ciudadano/preguntas-frecuentes/Paginas/Apoyos-Directos.aspx>

Ministerio de Agricultura y Riego. Perú. Artículo on line. Disponible en <http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>

Palma, J. (2010). Manual de Procedimiento. Disponible en <http://www.monografias.com/trabajos13/mapro/mapro.shtml>

Portafolio (2017). ¿Cómo acceder a beneficios tributarios a través de las Zomac? Disponible en <https://www.portafolio.co/economia/que-son-las-zomac-y-como-beneficiarse-de-ellas-510498>

Presidencia de la República (2017). Estos son los municipios de las Zomac. Disponible en <http://es.presidencia.gov.co/noticia/171009-Estos-son-los-municipios-de-las-Zomac>



ProColombia (2020). ¿Cómo Funciona la Factura Comercial? Disponible en <https://www.colombiatrade.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/como-funciona-la-factura-comercial>

ProColombia (2020). Guía Práctica para la Solicitud del Certificado Fitosanitario. Disponible en https://procolombia.co/sites/default/files/guia_fitosanitario_0.pdf

ProColombia (2020). Incoterms 2020. Disponible en <https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/incoterms-2020>

Ramírez, D. A. (2017). *Acceso de asociaciones de pequeños productores a los mercados agropecuarios. Estudio de casos en el departamento del Meta (Colombia)*. Trabajo de grado Universidad Nacional de Colombia Facultad de Ciencias Agrarias, Escuela de posgrados Bogotá D.C.- Colombia 2017. Disponible en <http://bdigital.unal.edu.co/62125/1/TESIS%20ANDREA%20RAMIREZ.pdf>

Statista Research Department. (2014). Stevia. Artículo on line. Disponible en <https://es.statista.com/estadisticas/636565/valor-de-mercado-mundial-de-stevia--2017/>

Tiba Group (2020). Incoterms 2020. Disponible en <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>

Tovar A. O. (2017). *Asociatividad: Estrategia para mejorar la competitividad de los productores de ñame del departamento de Sucre*. Trabajo de grado. Universidad tecnológica de Bolívar. Disponible en <https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0072914.pdf>

ANEXOS

Anexo 1.

Encuesta para Determina la Oferta Exportable en el Departamento del Meta

Cordial saludo, somos estudiantes de la Universidad Antonio Nariño, del Programa de Comercio Internacional. Estamos adelantando una investigación para identificar la relevancia de las asociaciones en la oferta exportable: análisis de la hoja de stevia en el departamento del Meta.

Persona Natural: ____ Persona Jurídica: ____

Nombre: _____

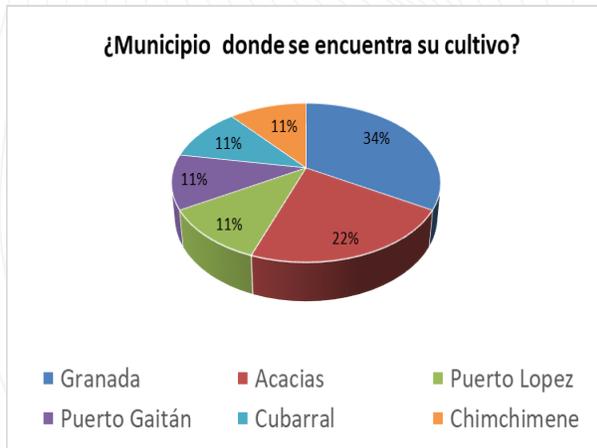
1. Municipio donde se encuentra su cultivo: _____
2. ¿Cuántas hectáreas de hoja de stevia tiene sembradas actualmente?
a. __1/2 b. __1 c. __2 d. __ Más de 3
3. ¿Cuántos kg de Stevia produce cada cosecha?
a. __ 500-1000 kg b. __ 1001-2000 kg c. __ 2001-3000kg
d. __ 3001- 5000kg e. __ Mas de 5000 kg
4. ¿Cada cuánto recoge una cosecha de Stevia?
a. __ mensual b. __ bimestral c. __trimestral d. __ semestral
e. __ anual
5. ¿Qué porcentaje de su producción destina para la venta al mercado nacional?
a. __ 0-20% b. __ 21-40% c. __41-60% d. __ 61-80%
e. __ 81-100%
6. Anualmente, ¿qué cantidad (kilos) no logra comercializar?
a. __0 kg b. __1~ 250 kg c. __ 251~500 kg. d. 501~1000 kg
7. ¿Cuántas hectáreas tiene disponible para el cultivo de Stevia con el fin de ser exportada?

8. ¿Cuenta con los recursos financieros, tecnológicos y humanos necesarios para aumentar la producción de Stevia?
a. __Si b. __ No
9. ¿Tiene conocimiento de que es una asociación o cooperativa?
a. __ Si b. __ No
10. ¿Ha pertenecido o es miembro activo de una asociación de agricultores?
a. __ Si b. __ No
¿Cuál? _____
11. ¿Conoce casos de alguna asociación que exporte sus productos?
a. __ Si b. __ No
12. ¿Le gustaría pertenecer a una asociación de productores de hoja de stevia?
a. __ Si b. __ No
13. ¿Exporta actualmente?
a. __ Si b. __ No
Destino: _____
14. ¿Tiene conocimiento del proceso y requisitos de exportación de la hoja de Stevia?
a. __ Si b. __ No
15. ¿Considera útil un manual para la exportación de la hoja de Stevia?
a. __ Si b. __ No

Muchas gracias por su atención y colaboración.

Fuente: propia.2020

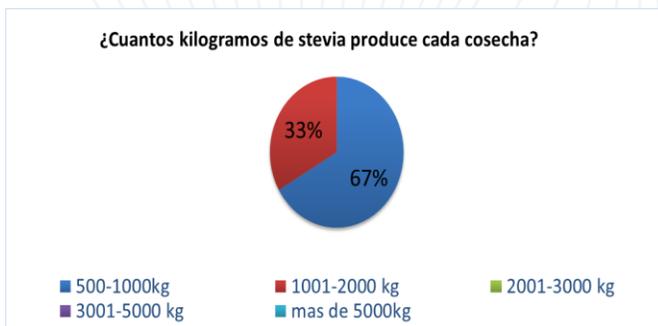
Anexos 2. Resultados de la oferta exportable.



Fuente: propia.2020



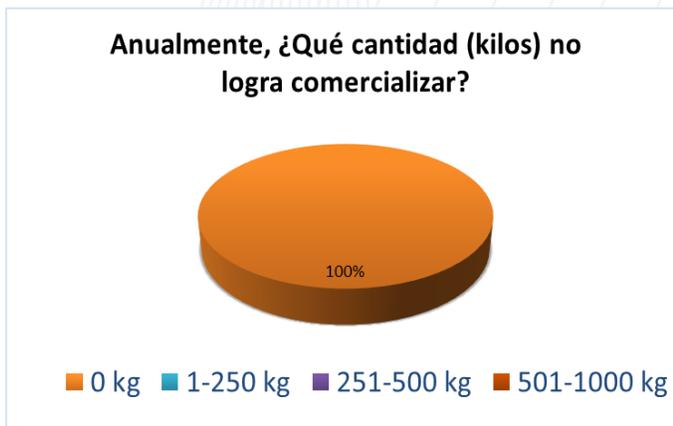
Fuente: propia.2020



Fuente: propia.2020



Fuente: propia.2020

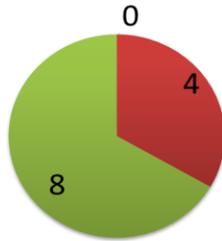


Fuente: propia.2020



Fuente: propia.2020

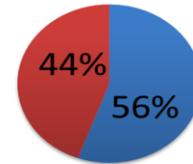
¿Cuántas hectáreas tiene disponibles para el cultivo de stevia con el fin de ser exportada?



■ 1 productor ■ 4 productores ■ 4 productores

Fuente: propia.2020

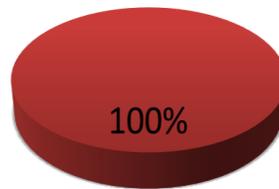
¿Cuenta con los recursos financieros, tecnológicos y humanos necesarios para aumentar la producción de stevia?



■ si ■ no

Fuente: propia.2020

¿Exporta actualmente?

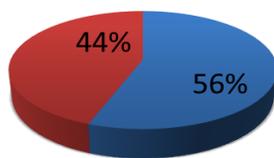


■ si ■ no

Fuente: propia.2020

2.1. Asociatividad

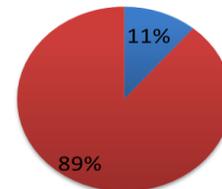
¿Tiene conocimiento de que es una asociación o cooperativa?



■ Si ■ No

Fuente: propia.2020

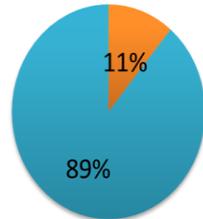
¿Ha pertenecido o es miembro activo de una asociación de agricultores?



■ si ■ no

Fuente: propia.2020

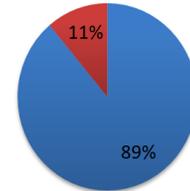
¿Conoce caso de alguna asociación que exporte sus productos?



■ si ■ no

Fuente: propia.2020

¿Le gustaría pertenecer a una asociación de productores de hoja de stevia?

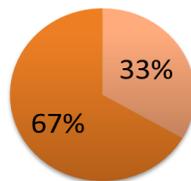


■ si ■ no

Fuente: propia.2020

2.2. Resultados de la importancia manual exportador.

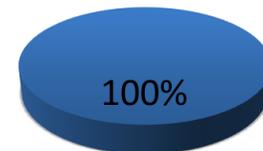
¿Tiene conocimiento del proceso y requisitos de exportación de la hoja de stevia?



■ si ■ no

Fuente: propia.2020

¿Considera útil un manual para la exportación de la hoja de stevia?



■ si ■ no

Fuente: propia.2020