

**Facultad de Ciencia Económicas y
Administrativas**

Iwiss Jessenia Moreno Reyes
Comercio Internacional

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD
DE EXPORTACIÓN DE
ALBAHACA
FRESCA DESDE EL TOLIMA
(COLOMBIA) HACIA
ESTADOS
UNIDOS

TRABAJO FINAL



Iwiss Jessenia Moreno Reyes

**Estudio De Factibilidad de Exportación De Albahaca Fresca Desde El
Tolima (Colombia) Hacia Estados Unidos**

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

Trabajo de grado para obtener el título de Profesional en Comercio Internacional

Director de Trabajo de Grado:

Luis Eduardo Silva

Profesional en Comercio Internacional

Universidad Antonio Nariño

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Comercio Internacional

Ibagué, 2020

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

Nota de Aceptación

Firma del presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Dedicatoria

Quiero empezar diciendo que dedico este trabajo a mi familia, siendo las personas más importantes en mi vida por ser mi apoyo incondicional durante el transcurso de mis proyectos de vida el cual son mi motivación para seguir adelante empezando con mi madre Nohemí Reyes que siempre está atenta conmigo dándome valor para no rendirme igualmente mi padre Sabas Moreno que también, siempre está apoyándome y motivándome en alcanzar mis objetivos; siguiendo con mis tres hermanas mayores Diana Moreno Reyes, Leidy Moreno Reyes y Faisury Moreno Reyes que están pendiente de mí, que están motivándome a no rendirme pero sobre todo me motivan a seguir mis ideales.

Es así que este esfuerzo lo dedico principalmente a ellos que son los que me han acompañado en cada proceso tanto de mi vida personal como de vida académica en la que siempre buscan que yo me sienta orgullosa de cada paso que doy porque ellos estarán en cada fase de mi vida enseñándome a perder el miedo de arriesgarme por lo que quiero.

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

Agradecimientos

Comenzare mencionando que agradezco a Dios por permitirme llegar a este punto de mi carrera y de esta manera siendo la guía de cada paso de mi vida.

Por otra parte, agradezco nuevamente a mis padres por cada esfuerzo que hicieron para que yo llegara a esta fase tan importante de mi carrera que gracias a sus esfuerzos me permitieron la oportunidad de estudiar y alcanzar mi objetivo, por otro lado, agradezco a mis familiares que estuvieron presente en cada logro de mi vida, pero a la vez agradezco a mis amigos que han sido parte de este proceso de apoyo y motivación por alcanzar este

Tabla de contenido

INTRODUCCION	8
1. ESTUDIOS PRELIMINARES	9
1.1. Planteamiento del Problema.....	9
1.2. Objetivos del Proyecto	10
1.2.1. Objetivo General.....	10
1.2.2. Objetivos Específicos	11
1.3. Alcance	11
1.4. Justificación	11
2. METODOLOGÍA.....	13
2.1. Fuentes de información primaria	13
2.2. Población muestra	13
2.3. Técnicas e instrumentos para recolectar la información.	13
2.4. Técnicas e instrumentos para analizar la información.	13
2.5. Fuentes de información secundarias	14
2.6. Definición y justificación del tipo de estudio.	14
3. ESTUDIO DE MERCADO	15
3.1. Análisis de los Antecedentes.....	15
3.1.1. Producto	15
3.1.2. Características del consumidor	17
3.1.3. Análisis y Proyección de la Demanda.....	18
3.1.4. Análisis y Proyección de la Oferta.....	19
3.1.5. Análisis y Proyección de Precios	21
3.1.6. Sistemas de Comercialización	22
4. ESTUDIO TÉCNICO.....	23
4.1. Tamaño: mercado, localización y financiamiento.	23
4.2. Localización: macro localización y micro localización tanto del país de origen como del país de destino.....	23
4.3. Ingeniería del proyecto (Logística): Proceso de Importación o exportación del bien o servicio, Proceso de Producción, Distribución de la planta y/o bodega.....	24
4.4. Cálculo de inversiones: capital de trabajo, inversión fija, gastos operativos.....	26
5. ESTUDIOS ADMINISTRATIVOS	27
5.1. Impacto empresarial generado con el proyecto	27
5.2. Estructura Organizacional.....	27
5.3. Planeación Estratégica: Misión, Visión, DOFA, Estrategias.	28
6. ESTUDIO LEGAL.....	30
6.1. Tipo de empresa a crear o reestructurar	30
6.2. Requisitos legales de constitución o reestructuración: minuta de constitución o reestructuración.....	30
6.3. Normatividad aplicable en para el producto tanto en el país de origen como en el de destino general (legal, tributaria, aduanera, sanitaria, técnica, etc.).....	31
7. ESTUDIO FINANCIERO	32

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

7.1. Inversiones y fuentes de financiación	32
7.2. Presupuestos de ingresos, costos, gastos.	32
7.3. Determinación de los costos unitarios de exportación o importación	33
7.4. Estado de resultados del proyecto	33
7.5. Flujo de caja del proyecto	33
7.6. Análisis del punto de equilibrio	33
8. EVALUACIÓN FINANCIERA	34
8.1. Valor Presente neto – VPN.....	34
8.2. Tasa Interna de retorno –TIR.....	34
8.3. Periodo de recuperación de la inversión – PRI.....	34
8.4. Relación Costo – Beneficio	34
9. IMPACTO SOCIAL Y AMBIENTAL	35
CONCLUSIONES	36
RECOMENDACIONES	37
BIBLIOGRAFÍA	38
ANEXOS	40

INTRODUCCION

El aumento de consumo saludable que se presenta actualmente hace que los consumidores busquen cuidar su salud mediante la alimentación, con frutas, vegetales o plantas frescas; tomado gran participación en el país debido a la efectividad de sus propiedades en la alimentación y su concentración de vitaminas A, C Y K y minerales como hierro y calcio. Se destaca la albahaca debido a sus propiedades medicinales que ayudan al funcionamiento del sistema digestivo y aliviar el estrés. Su aroma y su funcionalidad en la cocina, es incorporarse como acompañamiento de diferentes comidas o ser utilizada en la preparación de salsas. Colombia es un país reconocido por su diversidad agrícola gracias a su clima, le permite contar con producción de plantas medicinales o hierbas aromáticas y un gran número de departamentos productores. El departamento del Tolima presenta tierras cosechadas de albahaca que cumple con las B.P.A (Buenas prácticas agrícolas). Estados Unidos se ha vuelto un país popular por su alto consumo de alimentos saludables y esta tendencia sigue siendo un auge en el 2020 encontrándose el consumo de frutas, vegetales y hortalizas o hierbas aromáticas, es así, que se evidencia la oportunidad de un proyecto para la realización de una idea de negocio internacional utilizando el mejor aprovechamiento del cultivo del Tolima y permitiendo que Ibagué cumpla la función de comercializar albahaca en fresco como actividad comercial. siendo atractivo para el mercado extranjero. Asimismo, se realizará un estudio financiero basado en información que permita conocer la viabilidad de este proyecto teniendo en cuenta el estudio de mercado, técnico y legal aplicando los conocimientos adquiridos en la carrera permitiendo avanzar en el proceso de comercialización internacional de albahaca en fresco desde el Tolima hacia Estados Unidos.

1. ESTUDIOS PRELIMINARES

1.1. Planteamiento del Problema

Las especias son muy utilizadas en nuestra dieta mediterránea para condimentar ensaladas, salsas, postres e innumerables recetas. Es decir, la Albahaca es una especia originaria de la india que se fue fortaleciendo como un ingrediente en la cocina para muchos platos internacionales, reconocida por sus poderes medicinales, que ayuda a aliviar diversas enfermedades y a su vez mejorar el sistema digestivo. (diario, 2017). pero pocos conocen sus grandes propiedades medicinales.

En Colombia el Ministerio de agricultura (2018) informa que las plantas aromáticas y medicinales a nivel mundial en su producción un 40% se destina para industria alimentaria en diferentes presentaciones como procesada o hojas frescas hacia mercados extranjeros como Inglaterra, Canadá y Estados Unidos. El Tolima se encuentra entre los 10 departamentos productores que para el 2012 registró una producción nacional de 12,05 Ton. (Agronet, S,f). Para el 2014 el censo agropecuario del DANE Boletín 10. Los departamentos del Meta, Tolima, Santander y valle del cauca representan el 49,1% de la producción de plantas aromáticas, y medicinales en hojas frescas (DANE, 2016, p. 67). Cabe resaltar que

El Tolima cuenta con 1550 hectáreas cultivadas con frutales y hierbas aromáticas para exportación en 21 municipios registradas ante el ICA, sobresaliendo la albahaca con 94 hectáreas registradas y amparadas por el ICA bajo normas de calidad e inocuidad (ICA, 2017, párrs 1,2).

Esta planta es altamente perecedera lo que conlleva a tener muchos cuidados en su temperatura, dado que, se realizará la comercialización en fresco en el municipio de Ibagué donde no existe empresas dedicadas a la comercialización de albahaca en fresco.

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

Es relevante considerar datos de TradeMap en la que Colombia representa el 0,9 % en el ranking de exportaciones y dentro de las exportaciones mundiales es el 25 de la subpartida 12.11.90.90.00. Por otra parte, Colombia cuenta con 5 mercados posibles para la comercialización. (TRADE-MAP, 2019). Panamá un país turístico en el que se demanda plantas aromáticas por suelos pocos favorables para la producción, Bélgica que es un país perteneciente de la zona europea contando con Tratado de libre Comercio con Colombia, Aruba donde sus importaciones son del sector agroalimentario (PROCOMER, 2014), Estados Unidos que es el país objetivo es uno de los mayores mercados consumistas además de ser un gran importador de productos agrícolas de Colombia, presenta buenas relaciones comerciales finalmente está Canadá en la que Colombia tiene vigente un tratado de libre comercio desde el año 2011 (Legiscomex, S,f) Sin embargo, Colombia tiene mercados de competencia en el mercado internacional en el que se observa a China, India, Egipto, España, y Hong Kong.

El consumidor de Estados Unidos Aumenta el consumo saludable en su estilo de vida debiéndose al mejoramiento de su cuerpo y usado también por aquellos amantes de la cocina que les gusta incorporar distintos sabores en su alimentación. Optando por productos frescos que ayuden a la salud de ellos y la de su familia.

En consecuencia, de las circunstancias anteriores nos lleva a formularnos la siguiente pregunta ¿El Tolima tiene la Capacidad de producción para la internacionalización de albahaca en fresco, en el mercado internacional?

1.2. Objetivos del Proyecto

1.2.1. Objetivo General

Demostrar la viabilidad de la internacionalización de la albahaca en fresco por parte de BASIL SPECIES desde el departamento del Tolima hacia el mercado internacional.

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

1.2.2. Objetivos Específicos

- Definir el mercado más óptimo dentro de Estados Unidos
- Establecer la imagen corporativa de la empresa
- Designar el canal de distribución para la comercialización del producto
- Calificar los países del mercado internacional en la aceptación de productos agros y alimentarios en fresco que comprenden la partida arancelaria 12.11.90.90.00.” Albahaca”
- Analizar la demanda relacionada a las importaciones por parte de Estados Unidos desde Colombia y la oferta relacionada a las exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos
- Definir los procesos tanto administrativos, logísticos, técnicos, financieros y legales a tener en cuenta para la empresa y el producto.
- financiero y viabilidad del proyecto.
- Considerar el impacto social y ambiental.

1.3. Alcance

Este proyecto investiga la viabilidad de una idea de negocio internacional que nace en el departamento del Tolima para la internacionalización de albahaca en fresco desde la ciudad de Ibagué siendo un alcance descriptivo mediante análisis cualitativos y cuantitativos con información ya existente, ya que, se realizara el método de regresión lineal para realizar proyecciones que ayuda a la toma de decisiones para el producto, y aplicando métodos que se implementarán al país objetivo Estados Unidos.

1.4. Justificación

El presente documento se realiza para dar a conocer la viabilidad de una idea de negocio internacional desde el departamento del Tolima, que nace con el propósito de crear una empresa ibaguereña de hierbas aromáticas para la internacionalización de albahaca en fresco con el fin de expandirse y posicionar al departamento por medio de su imagen corporativa.

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

De esta manera, diagnosticar las variables que influyen en aspectos culturales, sociales y las características de mercados que impulsan este tipo de comercio. evidenciado la existencia de predios productivos de hierbas aromáticas en el departamento permitiendo comercializar desde Ibagué.

Según cifras del DANE las ventas de este producto en el exterior aumentaron el 18% en el año 2017 sumando un total de US\$ 37,2 millones (Vega, 2018, párr. 3)

El consumidor estadounidense es el mayor receptor de las importaciones de Colombia. Estados Unidos aumento su consumo en alimentos saludables debido a problemas de salud como la obesidad, diabetes entre otras y fue causado por la comida rápida, por eso, entre el año 1994 y 2009 los alimentos como las hortalizas crecieron un 56,4%. (Legiscomex, 2013, p. 2) Por esta razón, Estados Unidos se convierte en un país con potencial de consumo de este producto.

Estas cifras nos muestran un nicho de mercado que podemos explotar arduamente y en el que podemos trabajar para lograr más competitividad en el departamento impulsando el mercado local y generando empleo.

2. METODOLOGÍA

2.1. Fuentes de información primaria

Se realizó una observación de empresas en el departamento del Tolima de manera electrónica en la que se tuvieron presente las empresas exportadoras y productoras de albahaca, ya que, permiten percibir y conocer la realidad de un producto en fresco.

2.2. Población muestra

Con el fin de analizar y diagnosticar el comportamiento del producto internamente, disponibilidad de la producción para futuros proveedores y elementos que influyan en la conservación del producto. Se encuentra la empresa; FRESH & GREEN Nit 9004683664 de Honda-Tolima con planta de producción situada en san Sebastián de Mariquita-Tolima que produce y exporta la albahaca.

2.3. Técnicas e instrumentos para recolectar la información.

Se elaboró una entrevista a FRESH & GREEN de manera electrónica, con preguntas relacionadas al comportamiento de producción de albahaca, tipo de empaque, elementos necesarios para la conservación en fresco, mercados óptimos para la exportación, vida útil y la posible afectación por parte del COVID19. (Anexo 2)

El resultado de esta información nos permite administrar los datos de aceptabilidad de un producto fresco en el mercado externo como a su vez los obstáculos que se pueden presentar en la conservación y distribución de la planta y también la competitividad del mercado regional.

2.4. Técnicas e instrumentos para analizar la información.

Los datos recolectados serán analizados mediante la relación de los temas principales, puesto que, se componen de preguntas abiertas en la que se encuentra una multiplicidad en estas, pero finalmente ayuda a la construcción de la idea de negocio internacional.

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

2.5. Fuentes de información secundarias

En las fuentes secundarias que ayudan a sustentar los datos recolectados se encuentra con fuentes oficiales como legiscomex, Trade Map y DANE para el análisis de estadísticas, oportunidades comerciales, comportamiento de las exportaciones y normativa de la partida arancelaria 12.11.90.90.00. Banco Mundial desde aspectos económicos, Procolombia que mediante la utilización de la matriz de investigación permite reconocer el mercado más viable para el producto. Agronet del ministerio de agricultura, la cual se encuentra el rendimiento de la producción nacional y regional, ICA que permite conocer los requisitos de registros de las buenas practica agrarias o las BPA además de informes como revistas, libros, y blogs.

2.6. Definición y justificación del tipo de estudio.

El presente trabajo es un proyecto que Clasifica en el carácter financiero, porque, expone una idea de negocio atrayente para los consumidores, que finalmente logre rentabilidad (Sapag, 2011, p. 21). De esta manera, este tipo de proyecto se posiciona como estudio de factibilidad de creación de empresa o idea de negocio, con el objetivo de determinar la viabilidad de internacionalización de albahaca en fresco desde el departamento del Tolima hacia un mercado extranjero. (Sapag, 2011, p.30). Este producto clasifica en el segundo sector de la economía debido a que se someterá a procesos de empaque, marcado y rotulado para la identificación de la carga.

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Análisis de los Antecedentes

Por medio de una matriz de investigación de mercado que se presenta en la siguiente tabla. La cual se compone de un conjunto de variables donde se determina un porcentaje dividiendo 1 entre las 19 variables expuestas en la matriz, como resultado cada variable tiene un porcentaje de 5,26% obteniendo un 100% al final, cada variable tiene una calificación establecida de 1 a 5 en la que 5 es la puntuación más alta. Los países de interés en la matriz son: Panamá, Bélgica, Canadá, Aruba y Estados Unidos. Se analizan criterios económicos que permiten percibir la demanda, que facilite la entrada del mercado para la rentabilidad de las inversiones en la idea de negocio, conocer el crecimiento de las importaciones por los países demandantes igualmente el crecimiento de las exportaciones de Colombia, criterios políticos para las limitaciones del producto o productos similares, procesos de certificación, riesgo de pago, medios de transportes más utilizados para la exportación del producto, criterio social/cultural como el idioma, finalmente esta la eficiencia aduanera logrando analizar los riesgos en la manipulación e ingreso de la mercancía midiendo la duración de los procesos en las diferentes aduanas, ya que, el tiempo es fundamental con este tipo de productos.

Concluyendo a Estados Unidos como país objetivo y Bélgica como país alterno. (Anexo 6)

3.1.1. Producto

En la siguiente tabla se presenta una ficha técnica de la planta como el nombre comercial y científico, partida correspondiente con la que se identifica en el mercado, y partes usadas de la albahaca que son las hojas en fresco en el uso gastronómico. siendo el enfoque de la idea de negocio.

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

Tabla 1 Ficha Técnica del producto

Nombre Comercial (Español)	Albahaca
Nombre Comercial (Inglés)	Basil
Nombre Científico	Ocinum Basilicum
Partida Arancelaria	12.11.90.90.00
Descripción Arancelaria	Los demás: Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.
Descripción Botánica	Planta anual de 20-50 cm de altura, tallos erectos y ramificados, hojas de forma oval u ova lanceoladas con bordes ligeramente dentados.
Olor y Sabor	Olor agradablemente aromático y ligeramente salado
Partes Usadas	Hojas frescas y secas en el ámbito gastronómico
Usos y Propiedades	usadas en fresco o secas para condimentar, aromatizar los alimentos

Fuente: Elaboración propia, información tomada del repositorio de Asohofrucol protocolo de hierbas aromáticas. (Asohofrucol, 2010, p. 11)

Imagen corporativa:


El producto recibe el nombre de “BASILSPECIES” es corto como estrategia de recordación, el nombre es en inglés, puesto que, el idioma del producto de destino es de habla inglesa, la tipografía implementada es Bahnschrift condensed, ya que, visualmente refleja un toque moderno actual sin perder seriedad, presentada en color negro enviando un mensaje de sobriedad, elegancia y exclusividad del producto. El eslogan seleccionado es “Fresco en tu plato, vitalidad en tu cuerpo”, por sus propiedades y beneficios que aporta a la salud.

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

El producto tiene una presentación de un empaque PET tipo contenedor termo formado colgable multiusos con un sistema de cierre el cual cuenta con una pestaña para exhibir un contenido de 100gr. Seguido de dos etiquetas. La primera presenta la información nutricional y la segunda es una imagen del producto y el nombre de la empresa.

INFORMACIÓN NUTRICIONAL		
Tamaño por porción : 100 gr		
Nutrientes		*Valor diario
Energía	23 kcal	1 %
Grasa Total	0 g	0 %
Carbohidratos	2,7 gr	1 %
Colesterol	0 mg	0 %
Sodio	4 mg	0 %
Agua	92,06 mg	92 %
Proteína	3,15 g	6 %

vitaminas
A, C, K



BASIL SPECIES

Figura 1 Etiqueta de informacion nutricional del product. Elaboracion Propia



Figura 2 Etiqueta delantera con nombre de la empresa. Elaboracion propia

3.1.2. Características del consumidor

Sin distinción de edad, sexo o raza es un consumidor que busca sentir bienestar, percibir aromas en sus alimentos, amantes de la cocina, amas de casa, cualquier persona que quiera disfrutar un producto fresco.

Estados Unidos ha ido adoptando un estilo de vida saludable, ya que, los consumidores se han concientizado por alimentos funcionales que ayudan a reducir las enfermedades, es por eso, que están dispuesto a probar nuevas experiencias y productos que cuiden de la salud de su cuerpo dándoles más expectativas de vida en donde el precio pasa a hacer un elemento secundario a la hora de tomar la decisión

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

en su compra (PROCHILE, 2017, p.3). Esta tendencia de la comida saludable es muy popular en Estados Unidos. Aumentando y manteniéndose en el año 2020 (La Calle Tv, S, f)

Finalmente, este tipo de productos se puede encontrar en mini mercados, plataformas de e-commerce y supermercados de grandes superficies (Raquel, 2020, párr.6).

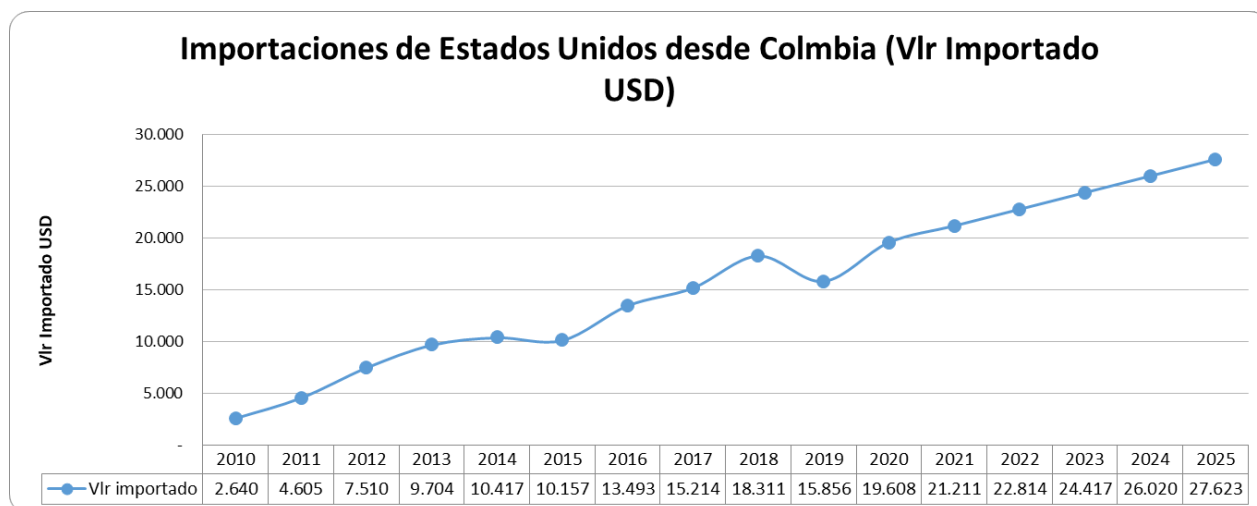
3.1.3. Análisis y Proyección de la Demanda

Conforme a las estadísticas de TradeMap, respecto a las importaciones de Estados Unidos desde Colombia en Valor importado en US durante los últimos 10 años se puede reflejar que para el 2010 las importaciones fueron de 2.640 de Valor importado en US, para el 2019 un aumento de 15.214 valor importado en US, y mediante la realización de proyección con regresión lineal (anexo 7) se estima un incremento en las importaciones para el año 2025 de 27.623 US. Que se puede estar presentando por las relaciones comerciales de Colombia con Estados Unidos beneficiado por un arancel del 0% para productos agrícolas de Colombia. Estados Unidos es uno de los mercados más grandes para importaciones, un país que tiene diferentes culturas, que está creciendo cada vez más. por medio de la siguiente gráfica 1 se visualiza el comportamiento en aumento de las importaciones resultando como una perspectiva positiva, Aunque el país como muchos otros está pasando por un momento que ha afectado al mundo debido al virus COVID-19 una enfermedad que perjudica la salud del ser humano La comida saludable se vuelve importante en los hogares (Raquel, 2020)

Por eso de Estados Unidos uno de los estados con más interculturalidad es New York, reconocido por su desarrollo gastronómico, mercado de oportunidades por su tendencia al consumo saludable y una población dispuesta a pagar por productos que ofrezca beneficios a su cuerpo en el que puedan disponer de este; durante todo el año, considerándose como mercado objetivo para la internacionalización de albahaca

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

por la tendencia y frecuencia de consumir productos funcionales (Portal Frutícola, 2018).



Grafica 1: Valor importado de Estados Unidos por Colombia. Elaboración propia información tomada de la tabla demanda de las importaciones de Estados Unidos.

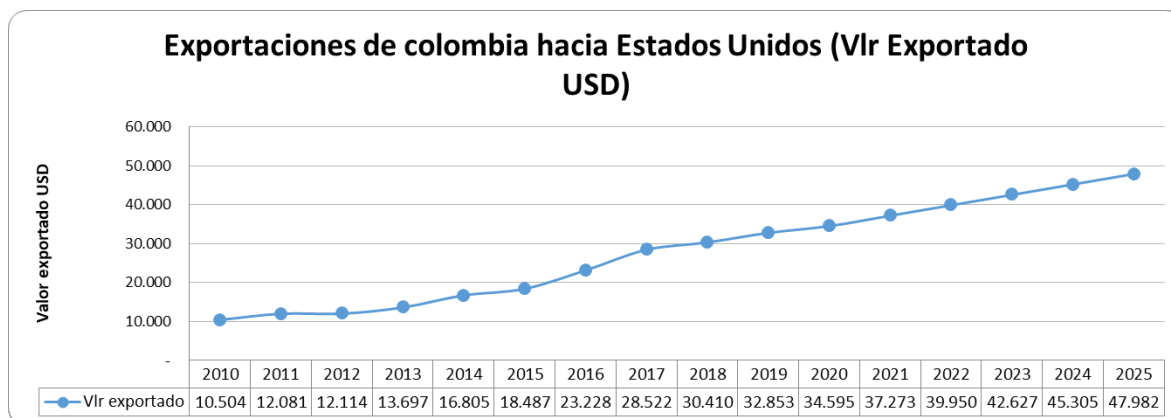
3.1.4. Análisis y Proyección de la Oferta

Las estadísticas suministradas por TradeMap en exportaciones del Valor exportado en US por parte de Colombia hacia Estados Unidos (anexo 9), se observa que desde los últimos 10 años Colombia no ha parado las exportaciones de albahaca hacia este país destino, en el 2010 fueron de 10.504 US y siguen aumentando, lo cual es positivo. Las relaciones comerciales en este ámbito con Estados Unidos no se han afectado por los cambios político, si las cosas siguen así, el crecimiento puede ser mayor, teniendo en cuenta que en 2019 fueron de 32.853 US; sin embargo, en el año 2020 la información no es muy clara debido a que los problemas de escala mundial afectaron el comercio de las hierbas aromáticas y la economía en general. Se estima que para el año 2025 (anexo 9) sin contar un factor, como una nueva pandemia; las exportaciones sean de 47.982 US, esto es bueno porque se refuerza el sector de

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

agroindustria y beneficia la economía del país, de igual manera, en el grafico 2 se observa el comportamiento de estas exportaciones hasta el año 2025.

existe empresas exportadoras de albahaca en diferentes presentaciones como Globbers Food, Degustaleon, y Elixé market. Que logran comercializar las hierbas aromáticas, porque estas tienen una gran aceptación en este nicho. Por otro lado Colombia tiene empresas que ya exporta hacia Estados Unidos como aromassence S.A.S en Antioquia, FRESH & GREEN del Tolima, la empresa AGROAROMAS S.A.S que presenta una participación del 20% y una trayectoria de 25 años Siendo competencia directa porque exportan con presentación en fresco, pero con presentaciones de grandes cantidades y uso de bolsas, otras empresas la exportan en presentación procesada como es el caso de BADIA, sin embargo este tipo de presentación hace que se pierda todas las propiedades de la planta, también se debe tener en cuenta factores como los cambios climáticos y otro factor influyente son virus o pandemias que ha generado cambios comerciales y económicos nacionales e internacionales.



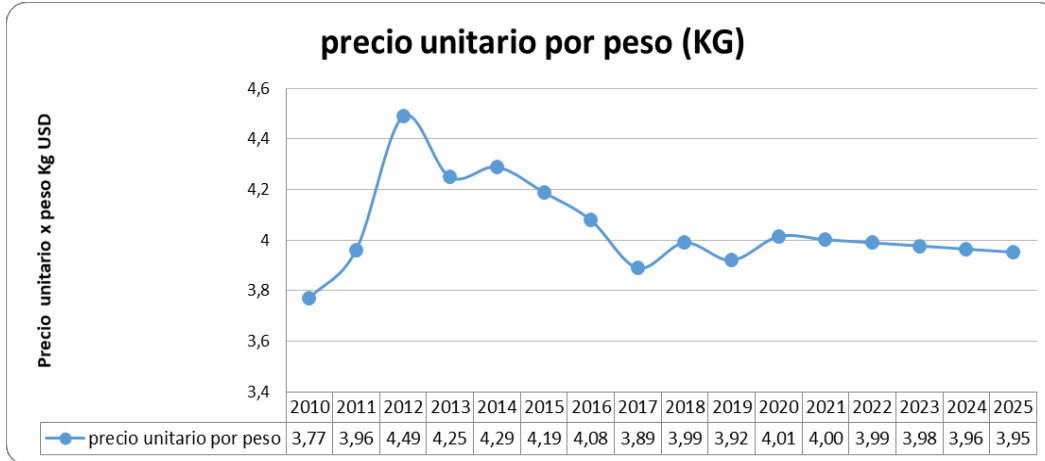
Grafica 2: Valor exportado por Colombia hacia Estados Unidos. Elaboración propia información tomada de la tabla oferta de las exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos.

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

3.1.5. Análisis y Proyección de Precios

En Colombia la entidad legiscomex muestra para el año 2010 que el precio unitario por peso para la partida arancelaria 12.11.90.00 de este tipo de productos fue de 3,77 US y que para el año 2019 fue de 3,92 US, entre ese periodo la diferencia no es muy grande, pero si tuvo una variación positiva. El precio más alto fue para el año 2012 con 4,49 US (anexo 11) debido a que la comida saludable empieza a tomar fuerza en Estados Unidos (Legiscomex, S,f). En el año 2017 el precio se reduce a 3,89 US, Debido a las afectaciones negativas que presento el sector de la agricultura por los cambios climáticos, sin embargo, el sector pudo sobreponerse a estos. La tabla (anexo11) muestra que para los años 2020 y 2021 el promedio de precios es de 4,00 US aproximadamente. Se debe tener en cuenta que son precios unitarios por peso exportado. Por otra parte, se observó que el precio de la albahaca en supermercados como WALMART tiene 2 presentaciones en fresco, una en empaque de 20 gr por un valor de 17,90 USD y otra de 30 gramos por un valor de 24,90 USD (WALMART, S, f). Los precios son considerablemente buenos teniendo en cuenta que el dólar tiene variaciones diarias. En el siguiente grafico 3 se puede percibir el comportamiento de los precios.

Iwiss Jessenia Moreno Reyes



Grafica 3: Del precio unitario por peso. Elaboración propia, información tomada del cuadro de proyección de precios

3.1.6. Sistemas de Comercialización

Se escoge el canal indirecto, en el cual **Basil Species** es intermediario entre los productores y el cliente final, haciendo el proceso de empaque y demás requerimientos para la distribución de la albahaca en fresco, en la cual termina esta cadena, en la figura 3 se da una vista al sistema de comercialización de **BASIL SPECIES** para gestionar este proceso de la internacionalización.



Figure 3 sistema de Comercialización. Elaboración propia

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Tamaño: mercado, localización y financiamiento.

Se encuentra como mercado objetivo. La población de New York la cual cuenta con un numero de 8.175.133 Habitantes. (DB-city.com, 2020).New York es un Estado dentro de Estados Unidos.

El portal Frutícola (2018) informa que esta ciudad es de grandes oportunidades por su desarrollo gastronómico en el que han hecho tendencia en el consumo saludable, además, esta ciudad está dispuesta a probar nuevos productos que les proporcione suficientes propiedades, siendo el precio un tema secundario. De esta manera, se espera un mercado entre las personas del rango de edad de 18 años a 64 años puesto que, dentro de la población son personas que se encuentra en un rango de poder adquisitivo, ya sea, de forma directa o indirecta.

La empresa FRESH & GREEN S.A.S, de Honda-Tolima presenta una producción de 30.000 libras mensual por lote contando con 10 lotes disponibles para la distribución, también está la empresa Tropical Herbs del Espinal-Tolima con una producción de 10.000 libras mensual disponible para distribución nacional e internacional, por lo que, no se encuentra problema en el abastecimiento de la mercancía de despachar 800 kg cada mes, y para los empaques de 100 gr es la empresa DARNEL la cual se especializa en este tipo de empaques para la conservación de alimentos.

4.2. Localización: macro localización y micro localización tanto del país de origen como del país de destino

Por medio de la matriz de factor/alternativa se tuvieron 3 puntos posibles de ubicación de la empresa con la que se relacionaron 3 factores como lo son: la distancia entre el principal proveedor FRESH & GREEN, distancia entre el aeropuerto, finalmente se tuvo presente el precio del arriendo (anexo 13), Es así que el lugar seleccionado es Picalaña, permitiendo el flujo del transporte para entrada y salida de mercancías

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

optima distancia tanto del proveedor como del aeropuerto, en el factor arriendo es la mejor frente a Mirolindo y la zona industrial el papayo. La bodega de picaleña establece un precio de 4.600.000 millones de pesos. Se debe señalar que estos factores tuvieron puntuaciones a criterio personal en una escala de 1-5 donde 5 es el mejor.

Se construyó una segunda matriz de mercado donde se profundizó en Bélgica y Estados Unidos, de allí se observó la facilidad de hacer negocios. Estados Unidos presenta flexibilidad en sus regulaciones políticas. Factores sociales y cultural por hofstede. Que permite comparar y medir la cultura de los países, (hofstede-Insights, S, f). Bélgica en aceptación de productos nuevos y de otros lugares es muy baja, con instituciones que evitan la entrada de nuevos negocios, Estados Unidos se considera una sociedad dispuesta a probar nuevos productos, por último, el factor como la gastronomía que nos ayuda a percibir el comportamiento y receptividad de la industria alimentaria obteniéndose como resultado que en Estados Unidos Nueva York presenta interculturalidad y gastronomía de varios países llegando a ser un consumidor potencial (Anexo 14).

4.3. Ingeniería del proyecto (Logística): Proceso de Importación o exportación del bien o servicio, Proceso de Producción, Distribución de la planta y/o bodega.

Para el proceso de exportación se encontró en la misma ciudad de New York, el aeropuerto internacional John F. Kennedy, que consta de cuatro centros portuarios, y se observa en el (anexo 19), la distancia entre la salida desde Colombia con el aeropuerto internacional el Dorado, ya que, esta as cerca de Ibagué. De esta forma, el término de negociación es la FCA, ya que, es el más usado en la exportación de vía aérea.

Todo el proceso se llevará a cabo en una bodega de 150 mt² suficientes para la adecuación de los elementos, y espacio de almacenamientos, solo se requiere de un

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

cuarto de frío para el almacenamiento y despacho (anexo 16). Dando continuación en el proceso se utilizan cajas de cartón corrugado denominadas tabaco con dimensiones de 110 cm x 19cm x 22cm estas cajas tienen una capacidad de 14 a 15 libras, estibas tipo europallet de 120 x 100 x 16 cm, un transporte terrestre con sistema de refrigeración y cada empaque tiene medidas de 18 cm de largo x 10 cm de ancho y 2cm de altura. Que contendrá 100gr de albahaca en fresco cada caja tiene 5 filas apiladas en 5 niveles de 50 empaques por caja donde ira 5000gr en cada caja como se observa en la figura 4 de la unitarización de la mercancía y la figura 5 que presenta la distribución de la mercancía.



Figure 4 Unitarización de la Mercancía. Elaboración propia



Figure 5 Distribución de la Mercancía. Elaboración Propia

**Nota: la carga para mayor seguridad en el momento de su traslado estará soportada con zunchos en envuelta con vinipel.*

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

4.4. Cálculo de inversiones: capital de trabajo, inversión fija, gastos operativos Teniendo presente el año; para los activos fijos se requiere de \$39.209.100. Siguiendo con la inversión de activos nominales con un valor de \$14.413.364. El capital de trabajo inicial necesario que ayude a poner en marcha el proceso productivo tiene un valor de \$174.413.364. Presentado un flujo neto de inversión de \$327.786.087. Que se encuentra en la siguiente tabla 2 del cálculo de la inversión.

Tabla 2 Calculo de Inversión Inicial del Proyecto

flujo neto de inversion	
Item de inversion	
Activos fijos	\$ 39.209.100
Activos nominales	\$ 14.413.364
Capital de trabajo	\$ 174.163.623
FNI	\$ 227.786.087

Fuente: Elaboración propia.

5. ESTUDIOS ADMINISTRATIVOS

5.1. Impacto empresarial generado con el proyecto

Con este proyecto se espera un impacto positivo en el país como a la vez en el departamento en la creación de nuevas empresas o nuevas ideas de negocio que aporten al crecimiento de la competitividad local.

Generando cambios sociales permitiendo más opciones en el mercado laboral, debido a la alta demanda de mano de obra para la manipulación de la planta. Las personas involucradas puedan encontrar un bienestar, mejoramiento de las condiciones de trabajo, avances en el desarrollo profesional y también impulsar la agricultura local.

5.2. Estructura Organizacional

La estructura organizacional se compone de la siguiente manera: un gerente general; que será encargado de ventas y mercadeo internacional, seguido estará el supervisor de producción apoyando a los 2 operarios en la manipulación, un contador que asistirá 4 días en la semana. Acordándose 8 horas de trabajo diaria de lunes a sábado. Como se observa en la figura 6. Permitiendo empezar de manera organizada, ya que, es un proyecto que se espera llevar a cabo.

Iwiss Jessenia Moreno Reyes



Figura 6 Estructura Organizacional. elaboración Propia

5.3. Planeación Estratégica: Misión, Visión, DOFA, Estrategias.

Misión:

Basil Species S.A.S tiene como misión comercializar e incentivar el estilo de vida saludable adaptándonos a las necesidades del cliente con un producto fresco.

Visión:

Ser reconocida en el mercado como una de las mejores comercializadoras nacional e internacional a través de un producto del campo para la cocina con aportes saludables al cuerpo.

Estrategias:

A través de la creación de una red social como Instagram se logra difundir y alcanzar un mercado de cualquier edad interesado y a su vez dar a conocer el producto al mercado por la interacción de la red social con nuestros consumidores.

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

En esta medida se emplea un análisis de matriz FODA en la figura 7 muestra los diferentes cambios y oportunidades de la empresa la cual establece estrategias para el mejoramiento de la empresa.



Figure 7 Matriz FODA. Elaboración Propia

6. ESTUDIO LEGAL

6.1. Tipo de empresa a crear o reestructurar

La empresa **Basil Species** es una empresa nueva por ello se constituye por Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S) la cual se establece bajo la ley colombiana. “Que es creada en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008” (Cámara de Comercio de Cali 2019, párr.1). Por consiguiente, se tomó la elección de este tipo de empresa por la flexibilidad en la documentación y utilizada por los emprendedores. Se establece como única socia a Iwiss Jessenia Moreno Reyes que se encuentra registrada con el número de cédula 5.896.501 de Ibagué-Tolima.

6.2. Requisitos legales de constitución o reestructuración: minuta de constitución o reestructuración

Para la creación de una sociedad anónima simplificada S.A.S. Se debe cumplir con ciertos requisitos en los que consiste primero consultar el nombre en el RUES, inscripción en la cámara de comercio, de allí de tramitar el RUT ante la DIAN y registro mercantil definitivo por consiguiente la facturación electrónica junto a la firma digital, es así, si se cuenta con la planificación junto a la organización de la información que se requiere. Cámara de Comercio de Cali (2019) los cuales son:

Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas sin olvidar ciudad o lugar donde residen, razón social o denominación de la sociedad, la cual es seguida por las palabras “Sociedades por acciones simplificadas” o las letras S.A.S siguiendo que el domicilio principal de la sociedad y de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución. Después tener presente que el término de duración, si este no fuere indefinido, si no expresa nada en el acto de constituciones se da por entendido constituido por término indefinido, una enunciación clara y completa de las actividades principales de ahí que el capital, autorizado, suscrito y pagado, la

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

clase, número y valor nominal de la acciones representativas del capital, las formas y terminó en la que están, deberán pagarse y finalmente la forma de administración es el nombre, documento de identificación y las facultades de sus administradores que en todo caso deberán designarse en cuanto sea al menos un representante legal (párr.2).

Con un proceso que tardará de 3 a 4 días.

- 6.3. Normatividad aplicable en para el producto tanto en el país de origen como en el de destino general (legal, tributaria, aduanera, sanitaria, técnica, etc.).

Estados unidos a través de la oficina de aduanas y protección fronterizo (CBP) junto a la administración de alimentos y medicamentos (FDA), trabajan para la regulación de entrada de productos para garantizar la seguridad de alimentos para el consumo humano exigiendo toda la información necesaria del producto como la información nutricional, presentación del idioma y asegurar la inocuidad. Para la salida desde Colombia se hace necesario el certificado de registro sanitario expedido por el instituto nacional de vigilancia de medicamentos y alimentos (INVIMA) requerido en el momento de ingreso de la mercancía del país de destino, el registro del ICA de las BPA para asegurar el consumo de este tipo de productos ya sea nacional o internacional y el certificado de origen es importante porque es solicitado por la dirección de impuestos y aduanas nacionales (DIAN), ya que, si se presenta ante la aduana de Estados Unidos permite la efectividad de la desgravación del beneficio arancelario del 0% con el tratado de libre comercio (TLC) que se entablo con Estados unidos y se encuentra actualmente vigente sin olvidar presentar el documento de transporte. (ICA, 2013)

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

7. ESTUDIO FINANCIERO

7.1. Inversiones y fuentes de financiación

Para la financiación del proyecto a través de un crédito bancario con el banco caja social de libre inversión la cual representa un aporte del 70% por un monto de \$159.450.261. Con una tasa de interés de E.A 27,18%. El 30% son fondos propios por el valor de \$68.335.826. Como se evidencia la siguiente tabla 3 del financiamiento de la inversión

Tabla 3. Financiamiento de la Inversión.

financiacion de inversion inicial			
Capitales	origen	dinero	porcentaje
Capital interno	recursos propios	\$ 68.335.826	30%
Capital externo	credito	\$ 159.450.261	70%
Inversion total		\$ 227.786.087	100%

Fuente: Elaboración propia

7.2. Presupuestos de ingresos, costos, gastos.

Dentro del presupuesto de venta se encuentra el precio por kilo vendiendo la cantidad de 800Kg en un año estimado con un incremento del 3% de cada mes, en su precio en dólares como se observa en el (anexo 18). El presupuesto de producción (anexo 19). se cuenta con la nómina completa en determinada en un año que se observa en el (anexo 20). Esta fue considerada en los gastos administrativos junto a gastos administrativo de ventas, como se observa en el (anexo 21)

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

7.3. Determinación de los costos unitarios de exportación o importación

Se tiene presente el término de negociación FCA, teniendo en cuenta los 8000 empaques con un costo unitario de 694 Cop, el embalaje es de 2.753 Cop logrando el precio EXW de 8.747 Cop tomando un precio de 2,40 US de su costo unitario.

7.4. Estado de resultados del proyecto

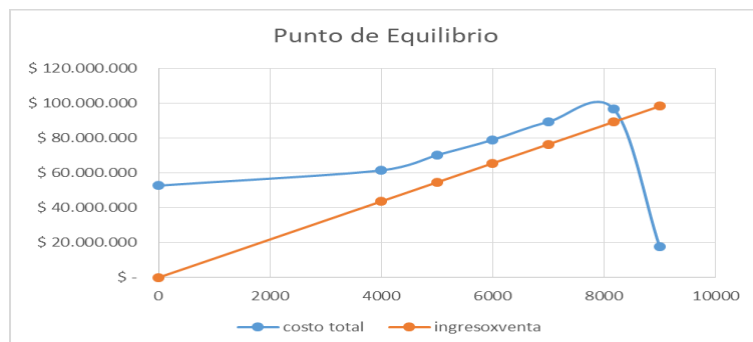
Para el estado de resultados del proyecto se presenta por año y se estima una participación en la industria en la que se espera un crecimiento en la industria que a su vez está influenciado por la inflación del país como se observa en el siguiente (anexo 22) obteniéndose datos favorables para el proyecto.

7.5. Flujo de caja del proyecto

El flujo de caja del proyecto muestra en el (anexo 23) la variación en su disponible o flujo neto de efectivo durante los 5 años teniendo un aumento de los egresos de 1%. Es así, que su flujo muestra una tendencia de crecimiento considerándose positivo para seguir y proyectar perspectivas futuras del proyecto.

7.6. Análisis del punto de equilibrio

Se observa en la siguiente gráfica 4, que a medida que las cantidades aumenta, los costos van disminuyendo y los ingresos aumentan encontrándose en equilibrio aproximadamente de 8181 unidades.



Gráfica 4. Punto de equilibrio del Proyecto. Elaboración Propia

8. EVALUACIÓN FINANCIERA

8.1. Valor Presente neto – VPN

Para el desarrollo del valor presente neto se tuvo presente la TMAR obteniéndose un 24,56%, (anexo 24). Considerándose la espera de un crecimiento del tamaño del proyecto y la inflación. Donde el VPN presenta valores positivos con pequeñas variaciones, pero comportándose factible (anexo 25)

8.2. Tasa Interna de retorno –TIR

En la realización de la TIR se observa que la Tasa interna de Rendimiento es mayor que nuestra TMAR por consiguiente se acepta y se considera viable tomar el proyecto por un rendimiento que se refleja una ganancia en el siguiente (anexo 26)

8.3. Periodo de recuperación de la inversión – PRI

Se realiza un análisis con el flujo de efectivo descontado, observándose una recuperación aproximadamente de 3,1 años cumpliendo expectativas de un proyecto rentable pero también ayuda la toma de decisión por su viabilidad positiva que se observa en el (anexo 27)

8.4. Relación Costo – Beneficio

En relación al costo-beneficio, el resultado arrojó un resultado de 1,07 siendo aceptable, cumpliendo expectativas de un proyecto viable y seguir con la viabilidad del proyecto como se refleja en el (anexo 28)

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

9. IMPACTO SOCIAL Y AMBIENTAL

Impacto social:

Encaminada a la ejecución de una industria comercializadora de albahaca en fresco en el departamento del Tolima que permita fortalecer la industria local y así lograr ser fuente de empleo logrando mantenerse en el mercado internacional impulsando la economía del país, pero sobre todo local, de esta forma, otro impacto social que se hace visible esta direccionado a satisfacer el mercado del país objetivo donde se encuentra potenciales compradores y consumidores que cada vez más están buscando mercados nuevos, pero a la vez saludables que les permita llevar un estilo de vida sano.

Impacto ambiental:

Los empaques utilizados para la comercialización son reciclables donde su empaque es PET. son los más usados en materiales reciclados este también es práctico, liviano y fácil de usar evitando que entre gases contaminantes en el producto, otro de ellos es la utilización que se le puede dar después de estar vacío.

Por otro lado, está el sistema de refrigeración del cuarto de frio con el cual son pocas las probabilidades de generar un impacto ambiental, puesto que, se necesita mantener con temperaturas adecuadas para no romper la cadena de frio, pero sobre todo lograr que la albahaca mantenga la calidad haciendo que el consumo de luz es alto, sin embargo, se podría trabajar en búsqueda de sistemas de refrigeración que consuman menos energía o puntos estratégicos que ayuden a los cuartos de fríos a nivelar las temperaturas.

CONCLUSIONES

De esta manera se encontraron las siguientes conclusiones:

1. Se encontró alto potencial en el departamento del Tolima en producción y distribución de hierbas aromáticas.
2. Por medio de las dos matrices de mercado se encontró que las exportaciones de albahaca presentan un alto grado de aceptabilidad ante las necesidades de los consumidores de Estados Unidos con oportunidad de crecer en otros mercados.
3. Se evidencio que existe una alta competencia nacional e internacional lo que permite ser competitivo con un producto que se acople a las necesidades y requerimiento de certificaciones.
4. Se encontró que las hierbas aromáticas son un auge del consumo saludable fortaleciéndose cada vez más en Estados Unidos, con un consumidor dispuesto a pagar cualquier precio por este tipo de productos además la albahaca tiene varias presentaciones para el mercado con un grado de aceptabilidad positivo.
5. Se encuentra dentro de este análisis financiero un proyecto de gran inversión, ya que, la evaluación financiera muestra un porcentaje de viabilidad aceptable con una TIR del 43% mostrando estabilidad en el proyecto.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda encontrar nuevos mercados y aprovechar al máximo la aceptabilidad de este producto y capacidad de producción en el departamento.
2. De esta manera, se sugiere que **BASIL SPECIES** considere la producción de albahaca, ya que, se conoce las medidas de cuidado y certificaciones actas para la producción y distribución siendo factible en la reducción de tiempos y costos del transporte.
3. Se recomienda la constante capacitación del personal en asistencia técnica, medidas sanitarias y la actualización de estrategias de negociación, promoción y liderazgo que permita la mejora de ventas y toma de decisiones.
4. Ampliar el número de proveedores para minimizar el riesgo de incumplimiento en las entregas pactadas.
5. Se recomienda, ampliar el personal para lograr mayor efectividad en el momento de empacar y despachar el producto.

BIBLIOGRAFÍA

- Agronet. (S,f). *Área, Producción y Rendimiento Nacional por Cultivo*. Recuperado el 4 de septiembre de 2020, de Agronet: <https://www.agronet.gov.co/estadistica/Paginas/home.aspx?cod=1>
- Asohofrucol. (S, f de 2010). *Protocolo tecnico y logísticos, hierbas aromaticas*. Recuperado el 24 de Agosto de 2020, de Asohofrucol: http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca_125_HIERBAS.pdf
- Camara de Comercio de Cali. (2019). *Como Crear Empresa*. Recuperado el 12 de Octubre de 2020, de CCC: <https://www.ccc.org.co/tramites-de-registros-publicos/como-crear-empresa/sociedad-acciones-simplificada-2/>
- CIA. (S, f). *The world Factbook*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2020, de Central Intelligence Agency: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>
- DANE. (2 de Abril de 2016). *Censo Nacional Agropecuario*. Recuperado el 16 de septiembre de 2020, 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*. Recuperado el 26 de Agosto de 2020, de DANE: <https://www.dane.gov.co/files/CensoAgropecuario/entrega-definitiva/Boletin-10-produccion/10-presentacion.pdf>
- DB-city.com. (2020). *INFORMACIÓN DE NEW YORK*. Recuperado el 22 de septiembre de 2020, de DB-city.com: <https://es.db-city.com/Estados-Unidos--Nueva-York--New-York>
- diario, O. (24 de mayo de 2017). *10 grandes beneficios de la albahaca para tu salud*. Recuperado el 26 de Septiembre de 2020, de Ok diario: <https://okdiario.com/salud/propiedades-albahaca-2798659>
- Europa.eu. (31 de Julio de 2020). *Bélgica*. Recuperado el 14 de septiembre de 2020, de Union Europea: https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/belgium_es
- Fincaraiz. (S, f). *82 Inmuebles en Arriendo en Ibagué. Picalaña y Miro lindo*. Recuperado el 7 de septiembre de 2020, de Fincaraiz: <https://www.fincaraiz.com.co/arriendos/picale%C3%B1a-y-miro lindo/ibague/>
- GOOGLE MAPS. (S, f). *Distancias*. Recuperado el 21 de septiembre de 2020, de GOOGLE MAPS: <https://www.google.com/maps/@4.3993197,-75.1591096,14z>
- GOOGLE MAPS. (S, f). *Zona Picalaña*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2020, de GOOGLE MAPS: <https://www.google.com/maps/place/Picalena,+Ibague%C3%A9,+Tolima/@4.3993412,-75.1503548,15z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e38d00ffadc595:0x6a091b8dd44fddb9!8m2!3d4.39932!4d-75.1416>
- hofstede-Insights. (S, f). *COMPARAR PAÍSES*. Recuperado el 16 de septiembre de 2020, de hofstede-insights: <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>
- ICA. (2013). *El ABC de la Admisibilidad Sanitaria para los productos agropecuarios colombianos en los mercados internacionales. Pais Estados Unidos*. Recuperado el 21 de septiembre de 2020, de Instituto Colombiano Agropecuario: <https://www.ica.gov.co/getattachment/2bfd4e0d-9d4f-4e2a-b252-a22d44d5a03a/ABC-de-la-Admisibilidad-Sanitaria-1.aspx>
- ICA. (21 de febrero de 2017). *El Tolima cuenta con 1.550 hectáreas cultivadas de vegetales para exportación en fresco*. Recuperado el 21 de septiembre de 2020, de Instituto Colombiano Agropecuario: <https://www.ica.gov.co/noticias/todas/el-tolima-cuenta-con-1-550-hectareas-cultivadas-de>
- La Calle Tv. (S, f). *Los alimentos más populares en EEUU para 2020*. Recuperado el 26 de septiembre de 2020, de Lacallev: <https://lacallev.com/gastronomy/los-alimentos-mas-populares-en-eeuu-para-2020/>
- Legiscomex. (15 de Mayo de 2012). *Perfil logístico de EE UU/Inteligencia de mercados*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2020, de legiscomex: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/EEUU-Aeropuerto-John-F-Kennedy.pdf>

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

- Legiscomex. (15 de Mayo de 2013). *Inteligencia de mercados/Primer aniversario del TLC Colombia – EE UU*. Recuperado el 5 de Octubre de 2020, de Legiscomex.
- Legiscomex. (S, f). *Análisis de Mercados Internacionales*. Recuperado el 9 de septiembre de 2020, de Legiscomex: <https://www.legiscomex.com/#producto>
- Legiscomex. (S,f). *Tratados de Libre Comercio*. Recuperado el 18 de septiembre de 2020, de Legiscomex: <https://www.legiscomex.com/Documentos/colombia-acuerdos-tratados-libre-comercio-tlc>
- MINAAGRICULTURA. (Diciembre de 2018). *CADENA DE PLANTAS AROMATICAS, MEDICINALES, CONDIMENTARIAS Y AFINES- PAMCA*. Recuperado el 25 de Agosto de 2020, de MIANAGRICULTURA: <https://sioc.minagricultura.gov.co/PlantasAromaticas/Documentos/2018-12-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>
- Portal Fruticola. (21 de Noviembre de 2018). *Nueva York: Un Mercado con Grandes Oportunidades para Productos Premium e Innovadores*. Recuperado el 7 de Octubre de 2020, de Portal Fruticola: <https://www.portalfruticola.com/noticias/2018/11/21/nueva-york-un-mercado-con-grandes-oportunidades-para-productos-premium-e-innovadores/>
- PROCHILE. (Mayo de 2017). *Tendencias del Mercado, Alimentos Funcionales en Estados Unidos*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2020, de PROCHILE: https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2011/09/Tendencia_EEUU_Alimentos_Funcionales_2017.pdf
- PROCOMER. (25 de Septiembre de 2014). *Oportunidad para exportar alimentos a Aruba y Curazao*. Obtenido de Central America Data: https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Oportunidad_para_exportar_alimentos_a_Aruba_y_Curazao
- Raquel, Q. (22 de Julio de 2020). *Así será el consumidor después de la Covid*. Recuperado el 5 de Octubre de 2020, de LA VANGUARDIA: <https://www.lavanguardia.com/economia/20200622/481892371839/consumo-proximidad-comprador-covid-coronavirus-espana-espana.html>
- Santander Trade. (S, f). *FLUJOS DE IMPORT O EXPORT*. Recuperado el 24 de septiembre de 2020, de Antander Trade Markets: <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/flujos-import-export#resultats>
- Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión. Formulación y evaluación 2a*. Recuperado el 24 de Agosto de 2020, de Pearson Educacion Chile: http://daltonorellana.info/wp-content/uploads/sites/436/2014/08/Proyectos_de_Inversion_Nassir_Sapag_Chain_2Edic.pdf
- TRADE-MAP. (2019). *List of importing markets for the product exported by Colombia in 2019Metadata*. Recuperado el 26 de septiembre de 2020, de Trade statistics for international business development: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx
- TRADE-MAP. (2019). *Lista de los países exportadores para el producto seleccionado en 2019*. Recuperado el 26 de Septiembre de 2020, de Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas: https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c1211%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- Vega, B. (15 de Septiembre de 2018). *La producción de los cultivos de plantas aromáticas y especias crecieron 21% en 2017*. Recuperado el 28 de Agosto de 2020, de LA REPUBLICA: <https://www.larepublica.co/economia/la-produccion-de-los-cultivos-de-plantas-aromaticas-y-especias-crecieron-21-en-2017-2771263>
- WALMART. (S, f). *Lechuga, espinacas y hojas verdes*. Recuperado el 26 de septiembre de 2020, de WALMART: <https://super.walmart.com.mx/verduras/albahaca-30-g/00750301005211>

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

ANEXOS

Anexo 1. Tabla 4. Países Importadores de la partida 12.11.90.00

Países importadores para el producto 12.11.90 por años valor exportado							
Datos	2015	2016	2017	2018	2019	part/prom	Crecimiento
Mundo	2.515.594	2.534.715	2.652.781	2.911.479	2.825.542		3,71%
Estados Unidos	354.175	361.765	370.314	413.993	387.362	14,05%	3,14%
Alemania	236.390	251.618	282.214	333.146	325.623	10,59%	9,21%
Japón	206.732	206.427	209.117	212.960	203.506	7,75%	0,00%
Francia	82.052	88.519	95.450	94.055	100.388	3,43%	4,64%
Canadá	73.367	75.057	89.256	93.314	95.447	3,17%	7,44%

Fuente: Elaboración Propia, información tomada de sección importaciones. (TRADEMAP, 2019)

Anexo 2. Entrevista a la empresa FRESH & GREEN vía internet

<p>Municipio: Ibagué-Tolima</p>	
<p><i>Figura 8. personal de FRESH & GREEN. página de Facebook de la empresa.</i></p>	
<p>Estudiante: Buenas tardes soy estudiante de comercio internacional la cual estoy haciendo una investigación Para la internacionalización de albahaca en fresco y quería saber cómo funciona este tipo de mercado.</p> <p>Empresa: ¿Buenas tardes donde está ubicada?</p> <p>Estudiante: En Ibagué-Tolima</p> <p>Empresa: Nosotros exportamos albahaca en fresco mediante la partida 12.11.90</p> <p>Estudiante: Hacia donde exportan esta albahaca</p> <p>Empresa: Nosotros exportamos hacia Miami y New York</p>	

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

Estudiante: Cuál es su mercado objetivo

Empresa: Generalmente nosotros mandamos a re-empacadores en libras, medias libras o kilos dependiendo según el requerimiento del cliente, Estados Unidos tiene diferentes puntos de venta siendo un demandante bastante grande trabajando con comercializadoras.

Estudiante: Sabe cuál es la finalidad de este producto en el exterior.

Empresa: Como destino culinario, es el más usado.

Estudiante: ¿Cuál es la vida útil que tiene esta planta?

Empresa: Si no se pierde la cadena de frío puede durar de 15 a 20 días después del corte.

Estudiante: En qué momento hay mayor demanda en el mercado por plantas medicinales.

Empresa: Estados Unidos demanda más entre marzo y octubre, que son los días que hacen pavo para el día de Acción de gracias además New York distribuye a muchos restaurantes.

Estudiante: Cual es la ventaja de cultivar albahaca en el Tolima.

Empresa: Se podría decir que la temperatura y luminosidad permanente hace que se desarrolle muy bien dando el tono verde que es lo que la hace atractiva.

Estudiante: Como surge la idea de trabajar con este cultivo.

Empresa: De ver a unos amigos, por eso se empezó a trabajar con este proyecto hasta que se hizo realidad hace 5 años

Estudiante: Como es el comportamiento en la capacidad de su producción.

Empresa: La finca está dividida en 11 lotes en la que se lleva una producción anual por lote de 30.000 libras, también depende de lo que necesiten a veces piden 400 kilos, 600 kilos semanalmente, 200 kilos, 50 kilos o 20 kilos.

Estudiante: ¿Tienen alguna maquina en especial para el proceso de empaque?

Empresa: No necesitamos una ninguna máquina, todo es manual generando bastante empleo.

Estudiante: ¿tienen cuartos de frío?

Empresa: Manejamos 1 solo cuarto de frío.

Estudiante: Como es el embalaje para exportación de este producto

Empresa: las exportaciones son vía aéreo por el aeropuerto el Dorado, el embalaje son cajas alargadas son como las que se envían en las flores para exportación y estas tienen una capacidad de 14 a 15 libras.

Estudiante: finalmente en relación al COVID-19, como esta situación ha impactado a sus exportaciones.

Empresa: El COVID-19 nos afectó un 80%, después de vender 40.000 mil libras al mes en este momento se vende 12 mil libras al mes. A la semana exportamos 2 veces a la semana, debido a que nuestros clientes en Estados Unidos, distribuían a los cruceros y pues por el virus no hay cruceros la cual nos afectó demasiado.

Estudiante: Gracias por su colaboración para alimentación y recopilación de información de esta investigación

Fuente: elaboración propia, información suministrada por la empresa (GREEN, 2020)

Iwiss Jessenia Moreno Reyes

Anexo 3 Tabla 5. Países Exportadores de la Partida 12.11.90.00

Países exportadores para el producto 12.11.90 por años valor exportado					
Datos	2015	2016	2017	2018	2019
Mundo	2.563.134	2.668.633	2.670.762	2.755.782	2.784.755
China	902.809	882.389	824.933	689.005	754.724
India	237.786	259.300	291.736	307.845	286.864
Egipto	118.097	120.702	115.264	111.332	116.942
España	68.770	81.569	86.474	87.306	100.445
Hong Kong	79.872	71.889	79.124	84.409	38.782

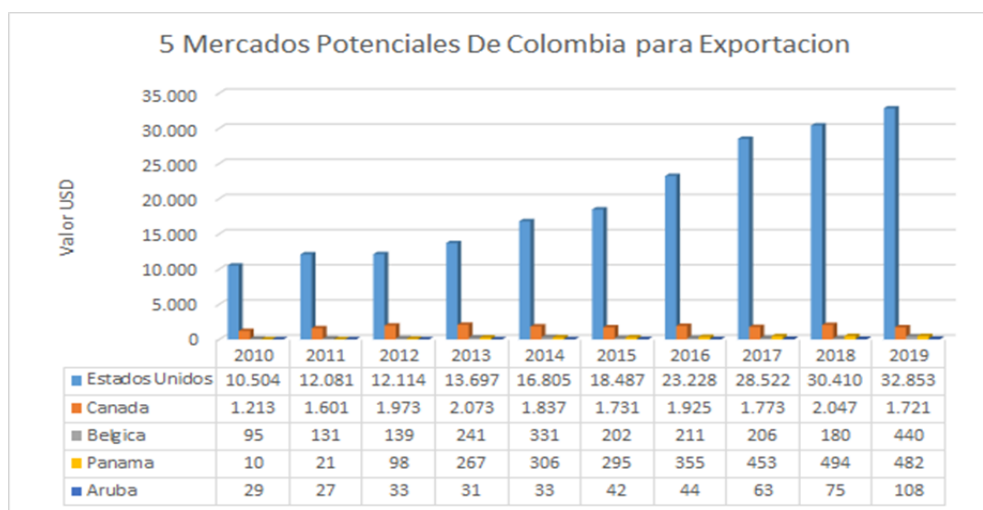
Fuente: elaboración propia, información tomada de Trade-Map sección exportaciones (TRADEMAP, 2019).

Anexo 4 Tabla 6. Países importadores de Plantas Aromáticas desde Colombia.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Part/pro	Crecimiento
Estados Unidos	10.504	12.081	12.114	13.697	16.805	18.487	23.228	28.522	30.410	32.853	83%	13,75%
Canada	1.213	1.601	1.973	2.073	1.837	1.731	1.925	1.773	2.047	1.721	8%	2,46%
Belgica	95	131	139	241	331	202	211	206	180	440	1%	10,36%
Panama	10	21	98	267	306	295	355	453	494	482	1%	39,67%
Aruba	29	27	33	31	33	42	44	63	75	108	0%	14,25%

Fuente: elaboración propia, información tomada de Trade-map sección importaciones (TRADEMAP, 2019)

Anexo 5. Grafica 5. Los 5 Mercados Potenciales de Colombia para Exportacion.



Fuente: Elaboración propia, información tomada de la Tabla 6. Países importadores de Plantas Aromáticas desde Colombia

Anexo 6 Tabla 7. Matriz de investigación de Mercado con 5 países.

BASIL SPECIES					PARTIDA ARANCELARIA 12.11.90.90.00 Albahaca											
VARIABLE	P	CANADA	C	R	BELGICA	C	R	ESTADOS UNIDOS	C	R	PANAMA	C	R	ARUBA	C	R
Criterios Economicos																
Importaciones 2019 (miles USD)	5,26%	89.747	3,7	0,19	42.108	3,5	0,18	387.362	4	0,21	595	3	0,16	315	2,8	0,15
Crecimiento importaciones (2015-2019)(%)	5,26%	-20%	3	0,16	6%	3,7	0,19	-22%	3	0,16	-24%	3	0,16	25%	4	0,21
Exportaciones Colombianas 2019 (miles USD)	5,26%	715	3,7	0,19	183	3,4	0,18	13.659	4,5	0,24	45	3,2	0,17	200	3,6	0,19
Participación exportaciones para Colombia 2019 (%)	5,26%	4,8%	3,5	0,18	1,2%	3	0,16	91,4%	4,7	0,25	1,3%	3	0,16	0,3%	3	0,16
Crecimiento de exportaciones colombianas 2015-2019 (%)	5,26%	-23	3	0,16	-12	3,2	0,17	-11	3,5	0,18	-12	3,2	0,17	-2	3,7	0,19
Crecimiento PIB per capita(%) anual 2019	5,26%	0,2	3	0,16	0,9	3,5	0,18	1,8	3,9	0,21	1,3	3,8	0,20	NO DATA	1,5	0,08
Balanza comercial (Miles US) 2019	5,26%	-29.306.748,96	3,2	0,17	873.973.750	4,2	0,22	-631.851.000,00	3	0,16	NO DATA	1,5	0,08	NO DATA	1,5	0,08
poblacion Total	5,26%	37.694.085	3,8	0,20	11.484.055	3,5	0,18	328.239.523,00	4,5	0,24	4.246.439	3,2	0,17	106.314	3,2	0,17
Inflación (2019 %)	5,26%	1,9%	4	0,21	1,4%	4,4	0,23	1,8%	4	0,21	-0,4%	3	0,16	4,9%	3	0,16
Criterios politicos																
Sistema de Gobierno y riesgo de no pago	5,26%	A1+	5	0,26	A1+	5	0,26	A1+	5	0,26	A2	4,5	0,24	A2	4,5	0,24
Arancel medio estimado aplicado	5,26%	0%	5	0,26	0%	5	0,26	0%	5	0,26	12%	3,2	0,17	6	3,8	0,20
Restricciones técnicas del producto	5,26%	certificaciones de registro, regulacion del proceso, tipo de transporte y requerimientos especificos en el empaque.	3,5	0,18	Certificado de circulación de mercancías, Solicitud certificado de circulación de mercancías, Declaración del exportador	3,8	0,20	FDA	4,5	0,24	NO DATA	4	0,21	NO DATA	4	0,21
Medio de transporte	5,26%	MARITIMO Y AEREO	4	0,21	MARITIMO Y AEREO	3,5	0,18	MARITIMO Y AEREO	4,2	0,22	MARITIMO Y AEREO	4,2	0,22	MARITIMO Y AEREO	3,7	0,19
Criterios socio cultural																
Idioma	5,26%	Inglés (oficial) (2011 est.)	3	0,16	Holandés (oficial)	3	0,16	Inglés (est. 2017)	3,8	0,20	Español (oficial),	4	0,21	español e Inglés (2010 est.)	3,7	0,19
Criterios de Eficiencia Aduanera																
Plazo de Entrega (importaciones) (DIAS)	5,26%	5	3,2	0,17	3	3,8	0,2	2	4	0,21	2	4	0,21	NO DATA	1,5	0,08
Desempeño en el despacho aduanero (1=baja 5=alto)	5,26%	3,6	3,2	0,17	3,66	3,2	0,17	3,78	3,6	0,19	2,87	3	0,16	NO DATA	1,5	0,08
Indice Factibilidad Para coordinar Embarques (1=baja 5=alto)	5,26%	3,38	3	0,16	3,99	3,6	0,19	3,51	3,4	0,18	3,31	3	0,16	NO DATA	1,5	0,08
Competitividad de los servicios logísticos (1=baja 5=alto)	5,26%	3,9	3,6	0,19	4,13	4,5	0,24	3,87	3,5	0,18	3,33	3	0,16	NO DATA	1,5	0,08
Frecuencia de arribos dentro del plazo previsto (1=baja 5=alto)	5,26%	3,96	3,7	0,19	4,41	4,5	0,24	4,08	4,2	0,22	3,6	3,5	0,18	NO DATA	1,5	0,08
Total	100%			3,58			3,62			4,02			3,33			2,82
							ALTERNO				BIETIVO					

Fuente: Elaboración propia datos tomados de (CIA, S, f), (Europa.eu, 2020), (Santander Trade, S, f), (TRADE-MAP, 2019).

Anexo 7 Tabla 8. Proyección de Demanda con Importaciones de Estados Unidos desde Colombia

Importaciones de Estados Unidos desde Colombia																
Años	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Vlr importado	2.640	4.605	7.510	9.704	10.417	10.157	13.493	15.214	18.311	15.856	19.608	21.211	22.814	24.417	26.020	27.623

Fuente: Elaboración propia, información tomada de la tabla 9 anexo 8

Anexo 8 Tabla 9. Importaciones de Estados Unidos desde Colombia y Crecimiento.

Importaciones de Estados Unidos desde Colombia valor exportado												
Cod partida	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Crecimiento	
12.11.90	2640	4605	7510	9704	10417	10157	13493	15214	18311	15856	18,36%	

Fuente: elaboración propia, información tomada de. (TRADE-MAP, 2019)

Anexo 9 Tabla 10. Proyección de Oferta con Exportaciones de Colombia.

Exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos																
Años	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Vlr exportado	10.504	12.081	12.114	13.697	16.805	18.487	23.228	28.522	30.410	32.853	34.595	37.273	39.950	42.627	45.305	47.982

Fuente: elaboración propia, información tomada de la tabla 11 Exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos

Anexo10 Tabla 11. Exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos y Crecimiento.

Exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos valor exportado años												crecimiento
Cod partida	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019		
12.11.90	10504	12081	12114	13697	16805	18487	23228	28522	30410	32853	13,75%	

Fuente: elaboración propia, información tomada de (TRADE-MAP, 2019)

Anexo 11 Tabla 12. Precio Unitario Us y Proyección de precios con precios Unitarios US por Peso (Kg)

Colombia- Estados Unidos																
Años	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
unitario por peso	3,77	3,96	4,49	4,25	4,29	4,19	4,08	3,89	3,99	3,92	4,01	4,00	3,99	3,98	3,96	3,95

Fuente: elaboración propia, información tomada de (Legiscomex, S, f)

Anexo 12. Ubicación de BASIL SPECIES.



Figure 9. Ubicación de BASIL SPECIES en Picafeña. (GOOGLE MAPS, S, f)

Anexo 13 Tabla 13. Matriz Phatak/ Factor Alternativa

FACTOR	ALTERNATIVAS		PICALÉÑA			ZONA IND. EL PAPAYO			MIROLINDO		
	ESCALA	Porcentaje por Variables	RESULTADOS	C	P	RESULTADOS	C	P	RESULTADO S	C	P
DISTANCIA CON PROVEEDOR FRESH & GREEN EN KM	1= Más de 100 Km 2= Entre 110,1-120Km 3= Entre 108,1-130 Km 4= Entre 109,138 Km 5= Menos de 112 Km	30%	129,9 km	5	1,5	136,3km	2	0,6	132,8km	3	0,9
DISTANCIA CON EL AEROPUERTO BOGOTA EN KM	1= Más de 150 Km 2= Entre 155,1-160 Km 3= Entre 162 -170 Km 4= Entre 175-180 Km 5= Menos de 204 Km	35%	184,8 km	4	1,4	195,7km	3	1,05	190,9km	3	1,05
PRECIO DEL ARRIENDO EN M2	1= Más de \$3'000.000 2= Entre \$2'500.000-\$3'000.000 3= Entre \$2'300.000-\$2'600.000 4= Entre \$1'600.000-\$2'200.000 5= Menos de \$1'800.000	35%	\$4.600.000 m2	3,8	1,33	\$12.000.000 m2	2	0,7	\$5.722.710 m2	4	1,4
TOTAL		100%			4,23			2,35			3,35

Fuente: elaboración propia, información tomada (Fincaraiz, S, f), (GOOGLE MAPS, S, f).

Anexo 14. Tabla 14. Segunda Matriz de Selección de Mercado con Bélgica y Estados Unidos.

BASIL SPECIES	p	Elección de país					
		BELGICA	C	R	ESTADOS UNIDOS	C	R
Facilidad De Hacer Negocios	0,13	46	3	0,37	6	4,2	0,53
Evitación De La Incertidumbre	0,13	Es muy baja la aceptación	3,2	0,4	Existe un buen grado de aceptación de nuevos productos	5	0,62
indulgencia	0,13	Actúan como les place y gastan el dinero como quieren.	4	0,5	Una sociedad indulgente, Trabaja duro y Actuando como quieren	4	0,5
Sistema Político	0,13	Bélgica es una monarquía constitucional federal en la que el rey es el jefe del Estado y el primer ministro	3,5	0,43	La Constitución de Estados Unidos estipula un sistema federal,	3,5	0,43
Poder Ejecutivo	0,13	Se reparten entre tres niveles de gobierno	3,2	0,4	El presidente de Estados Unidos es la máxima representación del Estado	3,8	0,47
Comercio Exterior	0,13	El 64 % procede de Estados miembros de la UE	3,5	0,43	Es el principal país comercial del mundo,	4	0,5
Flujo de Importación desde Colombia(2019)US	0,13	465.466	3,8	0,47	15.895.191	4,5	0,56
Gastronomía	0,13	Se ha dejado influenciar un poco por la comida mediterránea y oriental.	3,5	0,43	Gastronomía de Varios Países	4	0,5
Total	100 %			3,46			4,13
						Objetivo	

Fuente: elaboración propia, información tomada (CIA, S, f), (Santander Trade, S, f), (TRADE-MAP, 2019), (hofstede-Insights, S, f)

Anexo 15. Distancia entre Colombia y el aeropuerto de New Yor



Figure 10. Mapa de Ubicacion y Distancia entre el Aeropuerto Int. el Dorado y el Aeropuerto Int. John F. Kennedy en New York. (Legiscomex, 2012)

Anexo 16. Plano de la planta de BASIL SPECIES

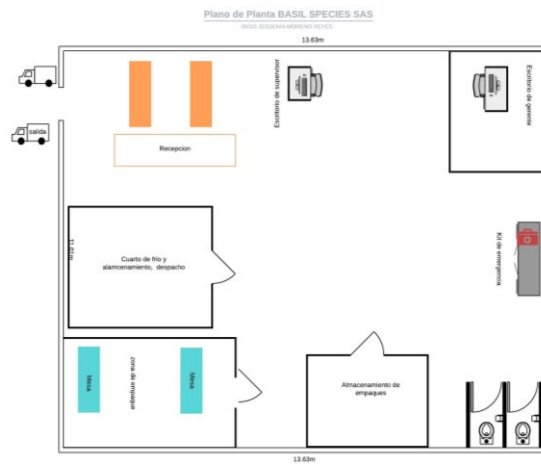


Figure 11. Plano de la planta BASIL SPECIES. elaboración propia.

Anexo 17. Estructura organizacional de la empresa

BASIL SPECIES		
CARRGO	PERFIL	FUNCIONES
Gerente	Profesional en comercio internacional en especialización de mercadeo y experiencia en ventas	Representante legal de la empresa, encargado de dirigir y encargado controlar velando por el cumplimiento de objetivos dentro de la planeacion de la empresa, encargandose del proceso de exportacion junto al establecimiento de estrategias de negociacion finalmente la supervision interna de la empresa
Contador	Profesional en contaduría publica	Persona idónea que mantiene en orden la información financiera, contable y tributaria de al empresa manteniendo claridad del estado real de la misma
Supervisor	Tecnólogo en control de calidad , alimentos, con curso en manipulación de alimentos, manejo verbal, liderazgo y toma de decisiones	Supervisar todo el proceso de empaque hasta entrega del producto terminado, velando por el correcto funcionamiento del proceso del producto para garantizar entrega y calidad de este,
Operario	Técnico en manipulación de alimentos	Responsable del correcto proceso de empaque y almacenamiento, en funcion de las ordenes de produccion, terminando en el tiempo necesario con la calidad requerida por nuestros clientes

Figure 12. Estructura Organizacional. Elaboración Propia

Anexo 18. Tabla 15. Presupuesto de Ventas

		presupuesto de ventas											
	Datos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
cantidad	vender en kilos	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800
dolares	precio unitario	3	3,1	3,2	3,3	3,4	3,5	3,6	3,7	3,8	3,9	4,0	4,2
unidad en dolares = dolares	total de ingresos en el mes	\$ 2.400	\$ 2.472	\$ 2.546	\$ 2.623	\$ 2.701	\$ 2.782	\$ 2.866	\$ 2.952	\$ 3.040	\$ 3.131	\$ 3.225	\$ 3.322

Fuente: Elaboración propia

Anexo 19. Tabla 16. Costo de Producción.

Produccion	Costo	Año
Materia Prima	12.400.000	148.800.000
Insumos y Embalajes	22.976.220	275.714.640
Energia Electrica	1.000.000	12.000.000
Mano de Obra directa e indirecta	\$7.363.623	88.363.476
total	43.739.843	524.878.116

Fuente: Elaboración propia

Anexo 20. Tabla 17. Nomina para Gastos Administrativos.

CARGO	SALARIO BASICO	DIA W	BASICO	DEVENGADOS			DEDUCIDOS					
				AUX TRANSP	COMISION	TOTA DEVENGADO	SALUD	PENSION	TOTAL DEDUCIDO	NETO A PAGAR		
Gerente	\$ 1.250.000	30	\$ 1.250.000		\$ 750.000	\$ 2.000.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 160.000	\$ 1.840.000		
Contador	\$ 1.100.000	15	\$ 550.000			\$ 550.000	\$ 22.000	\$ 22.000	\$ 44.000	\$ 506.000		
Supervisor	\$ 1.000.000	30	\$ 1.000.000	\$ 102.854		\$ 1.102.854	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 80.000	\$ 1.022.854		
operario 1	\$ 820.000	30	\$ 820.000	\$ 102.854		\$ 922.854	\$ 32.800	\$ 32.800	\$ 65.600	\$ 857.254		
Operario 2	\$ 820.000	30	\$ 820.000	\$ 102.854		\$ 922.854	\$ 32.800	\$ 32.800	\$ 65.600	\$ 857.254		
TOTAL			\$ 4.440.000	\$ 308.562	\$ 750.000	\$ 5.498.562	\$ 207.600	\$ 207.600	\$ 415.200	\$ 5.083.362		
APORTE SEGURIDAD SOCIAL				APORTES PARA FISCALES				PROVISIONES Y PRESTACIONES SOCIALES				
SALUD	0,085	\$	441.150			SENA 2%	\$	103.800		CESANTIAS 8.33%	\$	458.030,2
PENSION	0,12	\$	622.800			ICBF 3%	\$	155.700		PRIMA 8.33%	\$	458.030,2
ARL	0,00522	\$	27.092			C.C.F 4%	\$	207.600		VACACIONES 4.17%	\$	216.423,0
TOTAL		\$	1.091.042			TOTAL	\$	467.100		TOTAL	\$	1.137.063,7
TOTAL NOMINA						\$	8.193.768					
							\$	98.325.210				

Fuente Elaboración propia.

Anexo 21. Tabla 18. gastos administrativos de ventas.

ventas	mes	Año
Arrendamiento	4.600.000	55.200.000
servicios publicos	1.500.000	18.000.000
Papeleria	300.000	3.600.000
Elementos de Aseo	112.000	1.344.000
Total	6.512.000	78.144.000

Fuente: Elaboración Propia

Anexo 22. Tabla 19. Estados de Resultados por 5 Años

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
	% ind	% ind	% ind	% ind	% ind	Total anual	%Anual				
Estudio ventas netas	25%	3%	3%	3%	4%	\$ 473.037.732		\$ 487.228.864	\$ 501.845.730	\$ 516.901.102	\$ 537.577.146
Coste de ventas	1,00%	3%	5%	5%	1%	\$ 227.720.937		\$ 234.552.565	\$ 246.280.193	\$ 258.594.202	\$ 261.180.144
Beneficio Bruto						\$ 245.316.796		\$ 252.676.300	\$ 255.565.537	\$ 258.306.900	\$ 276.397.002
Gastos controlables :								\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldo y salarios	3%	4%	3%	3%	3%	\$ 7.839.635		\$ 8.153.220	\$ 8.397.817	\$ 8.649.751	\$ 8.909.244
Cargos								\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de nomina	2%	3%	3%	3%	3%	\$ 109.895.545		\$ 113.192.412	\$ 116.588.184	\$ 120.085.830	\$ 123.688.404
Publicidad	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 1.902.375		\$ 1.940.423	\$ 1.979.231	\$ 2.018.816	\$ 2.059.192
Viajes/vehiculos	1%	1%	1%	1%	1%	\$ 17.755.504		\$ 17.933.059	\$ 18.112.390	\$ 18.293.514	\$ 18.476.449
								\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Servidos Publicos	2%	3%	3%	3%	3%	\$ 20.118.135		\$ 20.721.679	\$ 21.343.329	\$ 21.983.629	\$ 22.643.138
Varios	5%	5%	5%	5%	5%	\$ 2.940.625		\$ 3.087.657	\$ 3.242.040	\$ 3.404.142	\$ 3.574.349
Total gastos controlables						\$ 230.647.940		\$ 165.028.449	\$ 169.662.991	\$ 174.435.681	\$ 179.350.776
Gastos fijos :								\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler		3%	3%	3%	3%	\$ 55.200.000		\$ 56.856.000	\$ 58.561.680	\$ 60.318.530	\$ 62.128.086
Seguro		3%	3%	3%	3%	\$ 10.341.888		\$ 10.652.145	\$ 10.971.709	\$ 11.300.860	\$ 11.639.886
								\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos de prestamos						\$ 45.882.096		\$ 45.882.096	\$ 45.882.096	\$ 45.882.096	\$ 45.882.096
Total de gastos fijos						\$ 111.423.984		\$ 113.390.241	\$ 115.415.485	\$ 117.501.487	\$ 119.650.068
Gastos totales						\$ 342.071.924		\$ 278.418.690	\$ 285.078.475	\$ 291.937.168	\$ 299.000.844
Beneficios y perdidas netos antes de impuesto						-\$ 96.755.128		-\$ 25.742.390	-\$ 29.512.938	-\$ 33.630.268	-\$ 22.603.843
Impuestos	32%	32%	32%	32%	32%	\$ 458.685		-\$ 8.237.565	-\$ 9.444.140	-\$ 10.761.686	-\$ 7.233.230
BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUES DE IMPUESTOS						-\$ 97.213.813		-\$ 17.504.825	-\$ 20.068.798	-\$ 22.868.582	-\$ 15.370.613

Fuente: Elaboración propia

Anexo 23. Tabla 20. Flujo de Caja por 5 años.

Flujo de caja del proyecto						
	0	1	2	3	4	5
inversion inicial	\$ 227.786.087					
Ingresos		\$ 473.037.732	\$ 487.228.864	\$ 501.845.730	\$ 516.901.102	\$ 537.577.146
Egresos						
Gastos Administrativos		\$ 98.325.210	\$ 99.308.462	\$ 100.301.547	\$ 101.304.562	\$ 102.317.608
Gastos de ventas		\$ 78.144.000	\$ 78.925.440	\$ 79.714.694	\$ 80.511.841	\$ 81.316.960
materia prima		\$ 148.800.000	\$ 150.288.000	\$ 151.790.880	\$ 153.308.789	\$ 154.841.877
impuestos		\$ 25.122.723	\$ 53.748.095	\$ 58.759.067	\$ 59.487.618	\$ 65.826.046
impuestos pagados			\$ 25.122.723	\$ 53.748.095	\$ 58.759.067	\$ 59.487.618
Total de Egresos		\$ 350.391.933	\$ 382.269.997	\$ 390.566.189	\$ 394.612.810	\$ 404.302.491
Disponibile		\$ 122.645.799	\$ 104.958.867	\$ 111.279.542	\$ 122.288.292	\$ 133.274.655
flujo neto de efectivo	-\$ 227.786.087	\$ 122.645.799	\$ 104.958.867	\$ 111.279.542	\$ 122.288.292	\$ 133.274.655

Fuente: Elaboración propia

Anexo 24. Tabla 21. Índice TMAR.

TMAR	
I	20%
F	3,80%
I*F	0,76%
TMAR	24,56%

Fuente: Elaboración propia

Anexo 25. Tabla 22. Calculo VPN

VPN						
FNF	0	1	2	3	4	5
	- 227.786.087	\$ 122.645.799	\$ 104.958.867	\$ 111.279.542	\$ 122.288.292	\$ 133.274.655
	\$ 318.942.391,13	\$ 274.628.843,32	\$ 237.118.820,14	\$ 255.562.947,00	\$ 133.274.655,42	
Valor Actual Neto	\$ 91.156.304,13	\$ 397.274.642	\$ 342.077.687	\$ 366.842.489	\$ 255.562.947	

Fuente: Elaboración propia

Anexo 26. Tabla 23. Calculo TIR

Tasa Interna De Rendimiento	43%
------------------------------------	------------

Fuente: Elaboración propia

Anexo 27. Tabla 24. Calculo del Periodo de Recuperación.

	PRI					
	0	1	2	3	4	5
	- 227.786.087	\$ 122.645.799	\$ 104.958.867	\$ 111.279.542	\$ 122.288.292	\$ 133.274.655
flujo efectivo descontando		\$ 98.463.229,83	\$ 67.649.086,31	\$ 57.581.043,26	\$ 50.800.791,58	\$ 44.448.240,15
		\$ 166.112.316,14	\$ 223.693.359,40	\$ 274.494.150,98	\$ 318.942.391,13	
a		3				
l		227.786.087				
b		\$ 223.693.359,40				
ft		\$ 50.800.791,58				
PRI		3,1 años				

Fuente: Elaboración Propia

Anexo 28. Tabla 25. Calculo de Relación Beneficio Costo.

RBC	1	2	3	4	5
ingresos	\$ 473.037.732	\$ 487.228.864	\$ 501.845.730	\$ 516.901.102	\$ 537.577.146
Actual de	\$ 1.347.494.663,10				
egresos	\$ 350.391.933	\$ 382.269.997	\$ 390.566.189	\$ 394.612.810	\$ 404.302.491
neto de los	\$ 1.028.552.271,96				
	227.786.087				
	\$ 1.256.338.358,96				
Beneficios	1,07				

Fuente: Elaboración propia